

**К.М. КРАУС  
Н.М. КРАУС**

**СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ  
СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**  
(на прикладі Центральної спілки  
споживчих товариств України)

МОНОГРАФІЯ

**ПОЛТАВА  
2010**

**УДК 338.3:336:334.735**  
**ББК 65.9(4Укр)421.8-98**  
**К78**

**Рецензенти:**

**А.Ф. Шевченко**, доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Вищого навчального закладу Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”.

**А.О. Пантелеймоненко**, доктор економічних наук, професор кафедри грошового обігу і кредиту Вищого навчального закладу Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”.

**В.О. Манжура** перший заступник голови правління Полтавської облспоживспілки по торгівлі.

**О.П. Голобородько**, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

**Краус К.М., Краус Н.М.**

**К78** Стратегія фінансової стабілізації підприємств (на прикладі Центральної спілки споживчих товариств України): Монографія. – Полтава: Дивосвіт, 2010. – 140 с.

**ISBN**

Монографія присвячена дослідженню організаційно-економічні умов досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації України в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Доведено, що механізм фінансової стабілізації включає не лише внутрішні чинники, які виражають успішність підприємств, а й зовнішні, – які формуються засобами монетарної, фіскальної та інших видів політики держави. Розроблено модель побудови стратегії фінансової стабілізації підприємств системи споживчої кооперації. Запропонована модель містить у собі створення стратегічного плану дій, врахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, розробку прогнозу поведінки підприємства у сфері формування, розподілу й використання фінансових ресурсів та фінансове забезпечення стратегії стабілізації.

Видання рекомендовано для науковців, викладачів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів, працівників підприємств та організацій системи споживчої кооперації України.

УДК 338.3:336:334.735

ББК 65.9(4Укр)421.8-98  
К78

ISBN

© Краус К.М., 2010  
© Краус Н.М., 2010  
© ..... .., 2010

## ЗМІСТ

<i>Вступ</i> .....	4
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ</b> .....	7
1.1. Економічна сутність фінансової стабілізації підприємств .....	7
1.2. Значення оперативного та тактичного механізмів у процесі формування стратегії фінансової стабілізації підприємств .....	16
1.3. Особливості формування стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації .....	27
<i>Висновки за I розділом</i> .....	33
<b>РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ</b> .....	35
2.1. Організаційно-економічні умови досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації України в умовах нестабільного зовнішнього середовища .....	35
2.2. Моніторинг ресурсного потенціалу розвитку споживчої кооперації України .....	44
2.3. Стратегічний аналіз фінансової стійкості системи Укоопспілки .....	59
2.4. Розрахунок впливу факторів на ефективність діяльності підприємств споживчої кооперації України .....	69
<i>Висновки за II розділом</i> .....	74
<b>РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ</b> .....	77
3.1. Існуючі підходи до побудови стратегії стабілізації підприємства .....	77
3.2. Фінансове забезпечення стратегії фінансової стабілізації споживчої кооперації України .....	83
3.3. Прогнозування обсягу чистого прибутку та капітальних інвестицій Полтавської облспоживспілки .....	94
<i>Висновки за III розділом</i> .....	101
<i>Висновки</i> .....	103
<i>Список використаних джерел</i> .....	107
<i>Додатки</i> .....	115

## ВСТУП

Забезпечення сталого розвитку національної економіки України за ринкових умов безпосередньо пов'язане з ефективністю фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств. Функціонування українських суб'єктів господарювання відбувається в умовах невизначеності та обмеженості фінансових ресурсів, що актуалізує задачу їх фінансової стабілізації.

Особливого значення набувають теоретичні розробки з проблем удосконалення стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації, яка має спрямовуватися на максимізацію кінцевих фінансових результатів при мінімумі витрат, об'єктивно враховувати макроекономічні тенденції розвитку та особливості функціонування вітчизняної системи Укоопспілки.

Внаслідок недостатнього досвіду роботи в ринкових умовах, складні завдання управління споживчою кооперацією України часто вирішуються методом “спроб і помилок”. Відтак, дослідження питань удосконалення стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації має не лише теоретико-пізнавальне, але й господарсько-практичне значення.

Нестабільність і суперечності, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі, ускладнюють виробничо-економічну діяльність підприємств системи Укоопспілки, знижують її результативність. Сучасні умови господарювання характеризуються пошуком стратегій, що дозволяють підприємствам виживати й розвиватись у ринковому середовищі.

Загострення проблем, пов'язаних з обґрунтуванням і фінансовим забезпеченням формування стратегії стабілізації та управління цим процесом, підтверджують значущість цих питань для підприємств споживчої кооперації України й актуальність монографії.

Основні положення процесу розробки стратегії, теоретичні аспекти стабілізації, особливості функціонування системи споживчої кооперації, її становлення та роль знайшли відображення у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених – теоретиків та практиків. Однак, питання підвищення ефективності діяльності підприємств системи Укоопспілки шляхом формування та впровадження оптимальної стратегії фінансової стабілізації цих підприємств залишаються дискусійними, що й зумовлює необхідність проведення дослідження.

В економічній літературі теоретичні та методичні аспекти стратегічного менеджменту, управління розвитком та фінансової стабілізації підприємств досліджувалися такими вченими, як А. Аакер, І. Ансофф, К. Боумен, Є. Брігхем, В. Василенко, Ю. Іванов,

В. Ковальова, Б. Мільнер, Г. Мінцберг, А., Є. Стоянова, А. Томпсон, З. Шершньова та ін. Серед сучасних вчених, вагомими є наукові розробки С. Бабенка, М. Балабана, В. Власенка, І. Дем'яненко, Т. Керанчук, І. Маркіної.

Здобутки цих вчених дозволили вирішити важливі питання, пов'язані з вдосконаленням діяльності підприємств в ринкових умовах шляхом підвищення їх конкурентоспроможності, гнучкості, впровадження інновацій, принципів стратегічного управління та ін. Разом з тим, малодослідженими залишаються проблеми, пов'язані з визначенням самого поняття “фінансова стабілізація”, змістом стратегії стабілізації та її фінансового забезпечення на підприємствах споживчої кооперації. Необхідність вирішення цих питань, їх практична затребуваність, зумовили потребу даного дослідження.

Метою монографії є дослідження теоретичних і методичних аспектів фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України та розробка пропозицій щодо вдосконалення фінансового забезпечення стратегії стабілізації.

Дослідження визначеної у роботі мети потребує вирішення наступних дослідницьких завдань:

- уточнити сутність поняття “фінансова стабілізація” та дослідити її теоретичні основи як економічної категорії;
- розкрити зміст процесу фінансової стабілізації підприємств як напряму управління їх діяльністю;
- виявити основи стратегії стабільного розвитку підприємств;
- обґрунтувати економічне значення оперативного та тактичного механізмів при розробці стратегії фінансової стабілізації підприємств;
- дослідити сутність організаційно-економічних умов досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації;
- здійснити моніторинг ресурсного потенціалу розвитку системи;
- провести стратегічний аналіз фінансової стійкості вітчизняних підприємств споживчої кооперації;
- розрахувати вплив факторів на ефективність діяльності підприємств системи;
- розробити модель побудови стратегії стабільного розвитку кооперативних підприємств;
- оцінити фінансове забезпечення стратегії стабілізації.

В процесі дослідження використано наступні методи: узагальнення – при вивченні теоретичних основ стратегії стабілізації підприємств та уточненні понятійного апарату; метод аналізу та синтезу – при класифікації стратегій; метод економічного аналізу – при визначенні стану й динаміки розвитку підприємств споживчої кооперації України; метод формалізації – при обґрунтуванні складових

внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, розробці моделі стратегії фінансової стабілізації; методи аналітичного вирівнювання та наукового прогнозування – при прогнозуванні обсягу капітальних інвестицій та чистого прибутку підприємств системи.

Інформаційною базою дослідження є офіційні документи законодавчого регулювання соціально-економічних процесів в Україні, постанови зборів Ради Укоопспілки, показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки у 2004–2008 роках, матеріали науково-публіцистичних видань.

В першому розділі монографії проведено комплексне дослідження розвитку теоретико-методологічних підходів до розуміння природи “фінансової стабілізації” на основі узагальнень основних положень, представлених існуючими напрямками в менеджменті, а саме: фінансова стабілізація – це комплекс заходів фінансової політики підприємства, направлений на забезпечення його фінансової стійкості в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

У другому розділі всебічно досліджено організаційно-економічні умови досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації України в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Доведено, що механізм фінансової стабілізації включає не лише внутрішні чинники, які виражають успішність підприємств, а й зовнішні, – які формуються засобами монетарної, фіскальної та інших видів політики держави.

В третьому розділі запропоновано модель побудови стратегії фінансової стабілізації підприємств системи споживчої кооперації. Запропонована модель містить у собі створення стратегічного плану дій, врахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, розробку прогнозу поведінки підприємства у сфері формування, розподілу й використання фінансових ресурсів та фінансове забезпечення стратегії стабілізації.

Практичне значення одержаних результатів полягає у застосуванні викладених в монографії науково-обґрунтованих положень і пропозицій на підприємствах системи споживчої кооперації України, з метою формування ефективної стратегії їх фінансової стабілізації. Всі рекомендації при впровадженні в практичну діяльність організацій, сприятимуть досягненню ними фінансової стабільності в довгостроковому періоді.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

#### 1.1. Економічна сутність фінансової стабілізації підприємств

Перехід економіки України до ринку, швидка зміна економічних умов, структурна перебудова галузей народного господарства, поставили більшість українських підприємств у складне фінансове становище. Їх керівники мають в короткі строки проводити оцінку впливу змін, що виникають в економічній ситуації та приймати ефективні управлінські рішення [61, с. 125].

Пріоритетним завданням на сучасному етапі є досягнення макро- і мікрофінансової стабілізації в Україні. Світовий досвід свідчить, що практично в усіх розвинутих країнах держава бере активну участь у створенні умов формування підприємств, стимулює й підтримує процес розвитку найдоцільніших та найефективніших напрямів його діяльності [60, с. 24].

Ринкові реформи та структурні перетворення, які відбуваються в економіці України є головним фактором фінансової стабілізації та успіху підприємств, що передують їх стійкому економічному розвитку та зростанню суспільного добробуту [59, с. 19].

Будь-яке рішення, що приймається, має в довгостроковій перспективі свідчити про економічну користь для суб'єкта господарювання. Управління підприємством в межах нашої держави орієнтоване, головним чином, на вирішення короткотермінових проблем. Відтак, багато підприємств нагадують тимчасові структури, не наділені необхідним запасом економічної, інтелектуальної, організаційної та виробничої “міцності” [58, с. 43].

Фінансова стабільність формує імідж господарюючого суб'єкта в ринковому середовищі, тому необхідно приділяти значну увагу фінансовій стійкості, вживати заходи для її зміцнення. Для більш глибокого розуміння сутності фінансової стабілізації, вважаємо за потрібне дослідити її тлумачення в літературних джерелах та врахувати різноманітні погляди науковців.

Термін “стабілізація” використовується для характеристики упорядкування неупорядкованого руху, встановлення певної тенденції динамічних змін [28, с. 550].

В економічному словнику зазначається, що стабілізація (з лат. *stabilis* – стійкий) – це приведення в постійний стійкий стан або підтримання такого стану. Стабілізація економіки – це попередження,

недопущення, стримування занепаду, закріплення і підтримання показників функціонування економіки на певному рівні [20, с. 689].

У тлумачному словнику економіста дається таке визначення поняття “стабілізація”: поступове поліпшення економічного розвитку після виходу з кризового стану, що проявляється у зростанні виробництва [76, с. 236].

Таким чином, стабілізація – це застосування державою економічних, політичних і юридичних заходів для досягнення стабільності розвитку й пристосування економічної системи до мінливого середовища [19, с. 816].

Поняття “фінансова стабілізація підприємства” в економічній науці вітчизняними та зарубіжними науковцями трактується по різному.

За твердженням Лях Л.М. категорія “фінансова стабілізація” розкриває зміст дій щодо встановлення фінансової стійкості функціонування господарюючого суб’єкта як проміжної умови його стійкого розвитку [48, с. 7].

Досить переконливою є точка зору Білої О.Г., яка вважає, що економічна сутність поняття “фінансова стабілізація підприємства” полягає у підтриманні ним рівноваги, здійсненні розширеного відтворення, забезпеченні ефективного господарювання протягом тривалого періоду [13, с. 112].

Заслуговує на увагу думка Стасюка Л.Л., який стверджує, що фінансова стабілізація підприємства – це сукупність фінансових механізмів забезпечення поточної платоспроможності підприємства, зниження рівня залежності від позикового капіталу за безперебійного стійкого економічного зростання [88].

На думку Мостевенко С. фінансова стабілізація являє собою комплекс заходів, спрямованих на недопущення чи послаблення економічної кризи, підтримку стабільних темпів виробництва. При цьому, з метою здійснення фінансової стабілізації розробляється стабілізаційна програма – сукупність заходів по оздоровленню підприємства [26, с. 460].

Цікавим є визначення поняття “фінансова стабілізація” Шапурової О.О., яка стверджує, що це процес приведення підприємства до стійкого стану, підтримання сталості певних величин, рівномірності процесів [84, с. 62].

За Радіоною І.Ф., фінансова стабілізація – це антипод фінансової дестабілізації, що передбачає досягнення позитивного економічного зростання, припинення падіння обсягів виробництва [67, с. 42].

На нашу думку, фінансова стабілізація – це комплекс заходів фінансової політики підприємства, направлений на забезпечення його фінансової стійкості в умовах нестабільного зовнішнього середовища;



одна з умов стабільного розвитку підприємства, яка створює передумови зростання виробництва.

Отже, фінансова стабілізація підприємства, як один із напрямків управління його діяльністю, забезпечує ритмічність виробництва якісної продукції, надання доступних послуг, створення міцного становища на ринку, забезпечує високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва, налагодження економічних зв'язків із партнерами, ритмічності кругообігу капіталу, ефективності фінансово-господарських операцій, допущення незначного ступеня ризику в процесі здійснення діяльності [39, с. 235].

Великий вплив на ефективність фінансової стабілізації спричиняють її зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішній аспект фінансової стабілізації підприємства пов'язаний зі стабільністю економічного середовища, в якому воно функціонує, що забезпечується державним макроекономічним регулюванням економіки (законодавство, система оподаткування) [25, с. 8].

Внутрішній аспект фінансової стабілізації підприємства відображає стан його ресурсного потенціалу, матеріально-речової й вартісної структури капіталу і таку динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі натурально-речові та фінансові результати функціонування підприємства [14, с. 89].

На нашу думку, індикатором фінансової стабілізації підприємства є синтез та інтеграція ендо- й екзогенних чинників у єдиному фінансово-економічному механізмі макро- і мікроекономічного регулювання суспільного й індивідуального відтворення, у складі якого фінансова стійкість набуває значення результуючої.

В існуючих ринкових умовах України підприємства проблему фінансової стабілізації вирішують в залежності від свого життєвого потенціалу, наявності певних зовнішніх і внутрішніх впливів. Але, забезпечити його виживання у перспективі неможливо без створення стратегії стабілізації [27, с. 42].

Поняття “стратегія” стало невід’ємним елементом світогляду людей ще у Стародавньому Китаї, коли в період між 480 і 221 роками до нашої ери була написана книга “Мистецтво стратегії”.

У широке вживання термін “стратегія” прийшов із воєнної термінології й передбачає певні безпосередні дії, які розраховані на якийсь час з метою знешкодження супротивника [47, с. 13–14].

У діловому житті поняття “стратегія” – це загальна концепція того, як досягаються цілі організації, вирішуються проблеми, що стоять перед нею, розподіляються необхідні для цього ресурси [72, с. 118].

Еволюція поняття стратегії розпочалася з праць таких відомих учених як А. Чандлер та І. Ансофф. Так, за А. Чандлером, “стратегія –

це визначення основних довготривалих цілей разом з відповідним планом дій та розподілом ресурсів для досягнення цих цілей” [47, с. 15].

Г. Мінцберг розглядає поняття стратегії для досягнення успіху в діяльності через так звану комбінацію 5-ти “П”, стратегія – це:

- прикриття (дій) націлені на те, щоб перехитрити своїх супротивників;
- перспектива, тобто бачення того стану, до якого треба прагнути;
- позиція в навколишньому середовищі, тобто зв’язок зі своїм оточенням;
- порядок дій, тобто план може бути нереалізований, але порядок дій повинен бути забезпечений у будь-якому випадку;
- план дій [72, с. 117].

І. Ансофф стверджує, що “стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності”, тоді як для Мескона М.Х., Альберта М. та Хедоурі Ф., стратегія – це детальний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації й сприяти досягненню її цілей [47, с. 16].

Заслуговує на увагу думка К. Андрюса, який розуміє стратегію як низку цілеспрямованих рішень, що визначають та розкривають цілі компанії; призводять до розробки цілеспрямованих планів; визначають рамки ділової активності компанії та тип людської й економічної організації [72, с. 118].

Цікавим є визначення стратегії Дж. Б. Куїна, який стверджує, що це спосіб поведінки, який інтегрує основні цілі організації, норми та дії в єдине ціле, допомагає направляти та розміщувати ресурси способом, заснованим на внутрішніх перевагах та недоліках організації, динамічних змінах оточення та пов’язаних з ними діях конкурентів [47, с. 15].

Оригінальним, на наш погляд, є визначення Примак Т.А., яка вважає, що “стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення” [72, с. 118].

Отже, стратегія – це поняття важко вловиме і деякою мірою абстрактне. Її розробка здебільшого не приносить фірмі ніякої безпосередньої користі. Більш того, це недешево коштує як у грошовому так і в часовому вимірі. Але, на наш погляд, стратегія – це інструмент, який може допомогти підприємству, що опинилося у скрутному, нестабільному становищі.

Існує безліч класифікаційних ознак за якими групують стратегії, але на нашу думку головними з них є: стадія життєвого циклу підприємства та характер його поведінки на ринку.

Так, за стадією життєвого циклу, виділяють стратегії:

- зростання (наступальна стратегія), що характеризується інтенсифікацією ринку, вертикальною та горизонтальною диверсифікацією, інтеграцією, глобалізацією діяльності;
- стабілізації (наступально-оборонна стратегія), що передбачає економію витрат, захист частки ринку, забезпечення сталості, модифікацію продукції;
- скорочення (оборонна стратегія), що реалізується шляхом скорочення частки ринку, фінансової перебудови;
- реструктуризації (скорочення витрат, коротко- та довгострокові реструктуризації, освоєння нових видів діяльності та ринків);
- ліквідації (санация, процедура банкрутства, закриття) [64, с. 34].

За характером поведінки підприємства на ринку стратегії бувають активними та пасивними. Активна (наступальна, експансивна) стратегія – це стратегія фінансової підтримки прискореного зростання підприємства, що характеризується: диверсифікацією (постійним розширенням діяльності); технологічною орієнтацією (розробка нової продукції); наступом (бажанням випередити конкурентів у випуску нової продукції).

Пасивна (оборонна) стратегія – це стратегія фінансового забезпечення стійкого зростання, що передбачає: концентрацію діяльності на визначеній сфері; ринкову орієнтацію (задоволення запитів споживачів); оборону (підприємство захищає свою частку ринку шляхом оновлення продукції у відповідь на дії конкурентів) [47, с. 23].

Підприємство, що перебуває у нестабільному стані, при якому відбувається перехід діяльності від стадії росту до стадії спаду, має орієнтуватися на наступально-оборонну стратегію, тобто використовувати елементи як активної, так і пасивної стратегій залежно від ситуації, що складається на ринку. Варто зазначити, що наступально-оборонна стратегія підприємства на ринку відповідає стадії його стабілізації, на якій розробляється механізм нейтралізації небажаних впливів. Такий підхід у розробці стратегії дає можливість підприємству досягти збалансованого стану на ринку [27, с. 42].

Розробка й реалізація будь-якої стратегії підприємства ґрунтується на використанні таких загальних принципів:

- цілевстановлення та цілереалізація – всі заходи та шляхи здійснення стратегії, спрямовано на досягнення певних цілей;

- багатоваріантність – реакція на середовище, що змінюється, шляхом переходу на заздалегідь обґрунтовані та визначені альтернативи;

- глобальність, комплексність – орієнтація на охоплення окремими стратегіями всіх аспектів діяльності об'єкта та взаємозв'язок між ними;

- послідовність – стратегічні зміни мають впроваджуватися у певному порядку з урахуванням досягнутих результатів;

- безперервність – стратегічна діяльність є складним процесом, зупинка якого повертає підприємство у початкову позицію;

- наукова та методична обґрунтованість – використання поширених науково-методичних підходів допомагає розробляти реальні плани;

- реалістичність – врахування особливостей діяльності об'єкта, відносно якого розробляється стратегія й можливості досягнення певних параметрів;

- гнучкість, динамічність – урахування часових характеристик і характеру змін, що відбуваються на підприємстві;

- кількісна та якісна визначеність – планування має дати певні числові орієнтири, які будуть контрольними точками;

- довгостроковість заходів – орієнтація на розв'язання складних проблем, які існуватимуть у довгостроковій перспективі [34, с. 8].

В умовах ринку класичні принципи формування стратегії еволюціонують і набувають дещо іншого змісту. Відтак, принципи, які використовуються при розробці та реалізації стратегії фінансової стабілізації є більш конкретизованими порівняно із загальними.

Ми вважаємо, що основними принципами, покладеними в основу розробки стратегії фінансової стабілізації підприємства, є:

- охоплення всіх сфер діяльності;

- узгодження із зовнішніми обставинами;

- зв'язок із далекоглядними напрямками розвитку;

- врахування внутрішніх пріоритетів у цілях і завданнях;

- можливість реалізувати рекомендації та планові завдання;

- послідовні дії, направлені на досягнення мети;

- узгодження бажань і можливостей [39, с. 236].

Варто зазначити, що стратегія фінансової стабілізації – це система довготермінових завдань фінансово-господарської діяльності підприємства й найефективніших шляхів їх реалізації. Відтак, використання вищенаведених принципів дає можливість визначити наступні складові процесу формування стратегії фінансової стабілізації суб'єкта господарювання:

- визначення періоду формування стратегії, що залежить від галузевої належності підприємства, його розмірів, стадії життєвого циклу та інших умов;
- формування стратегічної мети діяльності підприємства;
- розробка фінансової політики по окремих аспектах діяльності;
- конкретизація показників стратегії стабілізації за періодами її реалізації;
- оцінка розробленої стратегії фінансової стабілізації.

Добре сформована стратегія фінансової стабілізації допомагає прийняти ефективні управлінські рішення щодо розвитку підприємства. Стратегічне управління – це управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей [41, с. 11].

Мета стратегічного управління – побудова динамічної системи, яка б забезпечила своєчасне визначення місії, цілей та стратегії, удосконалення підприємства, що є запорукою його існування в довгостроковій перспективі [84, с. 63].

Практична його реалізація передбачає моніторинг зовнішнього середовища, своєчасне окреслення загроз, пошук можливостей для розвитку, визначення переваг в конкурентній боротьбі та їх реалізація, коригування цілей, гнучке маневрування ресурсами, створення системи управління. Це є основою формування стратегії підприємства [69, с. 4].

На нашу думку, у загальному вигляді схема формування фінансової стратегії буде мати наступний вигляд (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Стратегія фінансової стабілізації

Вищенаведена схема дає можливість більш чітко визначитись з врахуванням особливостей діяльності підприємства на момент її формування. Для будь-якого підприємства основними етапами фінансової стабілізації є:

1. Усунення неплатоспроможності – відновлення здатності здійснювати платежі за своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями. Цей етап є невідкладним і включає: зменшення суми поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань та збільшення величини грошових активів, які забезпечують їх покриття.

2. Відновлення фінансової стійкості. Неплатоспроможність підприємства може бути усунена впродовж короткого періоду за рахунок здійснення ряду аварійних фінансових операцій, але причини, що її породжують, можуть залишитися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість. Відновлення фінансової рівноваги можливе збільшенням обсягу позитивного грошового потоку та зниження обсягів споживання інвестиційних ресурсів підприємства у поточному періоді [39, с. 237].

3. Забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді. Повна фінансова стабілізація досягається, коли підприємство забезпечило тривалу фінансову рівновагу в процесі свого економічного розвитку на основі внесення корективів в окремі параметри фінансової

стратегії, тобто створило передумови стабільного зниження використовуваного капіталу й постійного зростання своєї ринкової вартості [46, с. 134].

Разом з тим, на кожному етапі фінансової стабілізації підприємства необхідно враховувати такі підходи до здійснення стратегії стабілізації:

- економія всіх видів витрат (маркетинг, наукові розробки), що зменшує обсяг виробництва та конфлікти, які спричинені економією;
- формування стабільності у сферах господарювання, тобто удосконалення системи управління, надання пільг, зняття з виробництва нерентабельної продукції, взаємодія з банківськими установами;
- стабілізація із розробкою довгострокових програм, в основі якої – економія витрат та перехід від захисної до наступальної стратегії.

Досягнення мети фінансової стабілізації підприємства неможливе без чітко визначених напрямків, які дають можливість диверсифікації управління, зниження ризику, підвищення ефективності діяльності.

На практиці при реалізації мети розробленої фінансової стратегії виділяють наступні напрямки:

1. Оптимізація структури активів – раціональне розміщення капіталу, передусім власного в активах.
2. Ресурсне збалансування процесу формування і відновлення основних фондів – обґрунтований вибір інвестиційних проектів і балансова ув'язка капітальних вкладень із джерелами їх формування.
3. Ресурсне збалансування кругообігу оборотних фондів і фондів обігу, шляхом визначення основної потреби в оборотних засобах, необхідних для виконання прогнозованих обсягів діяльності [14, с. 93].
4. Збільшення величини і частки власних коштів в обороті, що забезпечить фінансову стійкість підприємства, створить реальну можливість залучення в обіг банківського та комерційного кредитів.
5. Зниження витратомісткості обороту, що сприяє зростанню рентабельності, підвищує фінансову стійкість [49, с. 99].
6. Перехід на ринкове ціноутворення, яке зобов'язує підходити до формування цін виважено, з урахуванням попиту і пропозиції, з орієнтацією на цінового лідера та аналогічні за якістю товари.
7. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств. Втілення у життя стратегії фінансової стабілізації можливе при наявності структурованої фінансової служби, здатної налагодити економічно обґрунтоване фінансове планування та прогнозування, професійно виконувати оперативну фінансову і контрольно-

аналітичну роботу, надавати консультативну, методичну й організаційну допомогу структурним підрозділам [14, с. 94].

Стратегія фінансової стабілізації має відповідати вимогам антикризового управління підприємством й передбачати раціоналізацію обороту оборотних активів та оптимізацію структури джерел їх фінансування; вибір і реалізацію ефективних шляхів розширення обсягів активів для забезпечення основних напрямків розвитку; забезпечення необхідного рівня самофінансування виробничого розвитку за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, амортизаційної політики; гарантія ефективних умов і форм залучення позикових коштів відповідно до внутрішніх потреб підприємства [41, с. 11].

Сьогодні в Україні, кризові явища є невід'ємною частиною ринкового середовища. Відтак, формування ефективної стратегії фінансової стабілізації підприємства є необхідним для його діяльності в довгостроковій перспективі.

Розробка й реалізація стратегії фінансової стабілізації на вітчизняних підприємствах, в тому числі й споживчої кооперації, дає змогу зміцнити рівень їх фінансової стійкості, створити ефективне підґрунтя для системи заходів антикризової політики управління підприємством в умовах ринкової економіки.

## **1.2. Значення оперативного та тактичного механізмів у процесі формування стратегії фінансової стабілізації підприємств**

Успішне функціонування організації в умовах ринку – можливість забезпечення формування оптимального механізму управління їх діяльністю. Необхідність використання механізмів фінансової стабілізації пов'язана з тим, що їх успішне застосування дозволяє прискорити темпи економічного зростання підприємства [46, с. 133].

Сьогодні українські підприємства здійснюють свою діяльність на ринку в умовах жорсткої конкуренції. Тому вони мають постійно відслідковувати зміни ринкового середовища, напрацьовувати методи протидії негативним факторам впливу для збереження конкурентоспроможності на відповідному рівні.

У питанні 1.1 монографії було розглянуто три етапи фінансової стабілізації підприємств (усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді). Кожному з цих етапів відповідають певні внутрішні механізми фінансової стабілізації, які в практиці фінансового менеджменту ділять на оперативний, тактичний та стратегічний (рис. 1.2) [89].



Етапи фінансової стабілізації	Механізми фінансової стабілізації		
	Оперативний	Тактичний	Стратегічний
1. Усунення неплатоспроможності	Заходи, засновані на використанні принципу “відсікання зайвого”		
2. Відновлення фінансової стійкості		Заходи, засновані на використанні моделей фінансової рівноваги	
3. Забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді			Заходи, засновані на використанні “моделі стійкого економічного росту”

Рис. 1.2. Механізми фінансової стабілізації підприємства, що відповідають етапам її здійснення

Стратегічний механізм фінансової стабілізації є всеохоплюючим, справляє глибокий вплив на діяльність підприємства, окреслює його місію і цілі, вказує на засоби їх досягнення. Натомість, тактичний механізм стабілізації характеризується певною вузькістю й визначає всю сукупність практичних засобів, необхідних для здійснення намічених довгострокових цілей.

Слід відзначити, що надзвичайно велике значення у діяльності підприємства відіграє оперативний механізм фінансової стабілізації. Він є деталізованим планом діяльності суб'єкта господарювання, основним важелем його поточного управління. Оперативний механізм стабілізації, з одного боку, є завершальною ланкою в системі управління діяльністю підприємства, а з іншого – засобом досягнення стратегічного та тактичного планів.

Відтак, можна стверджувати, що тактичний та оперативний механізми фінансової стабілізації суб'єкта господарювання передбачають конкретизацію і деталізацію завдань стратегічного механізму. В фінансово-господарській діяльності підприємств доцільно послідовно використовувати всі механізми, адже вони взаємодоповнюють один одного: стратегічний – зорієнтований на досягнення кінцевих результатів, тоді як для досягнення найбільшого

успіху необхідне застосування тактичного та оперативного механізмів.

Оперативний механізм фінансової стабілізації, являє собою захисну реакцію підприємства на несприятливий фінансовий розвиток та позбавлений будь-яких наступальних управлінських рішень.

Тактичний механізм фінансової стабілізації представляє собою переважно наступальну тактику, спрямовану на злам несприятливих тенденцій фінансового розвитку та фінансову рівновагу підприємства [81, с. 121–122].

Стратегічний механізм фінансової стабілізації – це винятково наступальна стратегія фінансового розвитку, що забезпечує оптимізацію фінансових параметрів з метою прискорення економічного зростання підприємства. Стратегічний механізм підштовхує підприємство до агресивних дій, тобто збільшення цін, модернізації обладнання, до зміни або пошуку нових ринків збуту, вивільнення робочих місць [62, с. 48].

Варто зазначити, що на усіх стадіях життєвого циклу підприємства доцільно використовувати комбінацію вищезазначених механізмів фінансової стабілізації, але можливе переважання деяких із них на конкретному етапі функціонування суб'єкта господарювання.

Так, на стадії створення підприємства варто використовувати переважно тактичний та стратегічний механізми (вихід на ринок і закріплення позицій, формування передумов подальшого розвитку, вибір перспективних напрямків діяльності), на стадіях росту та зрілості – комплекс трьох механізмів стабілізації (прискорене зростання обсягів продажу та прибутку, забезпечення самофінансування, диверсифікація діяльності, формування іміджу), а на стадії занепаду слід застосовувати оперативний та стратегічний механізми (пошук додаткових імпульсів у діяльності: реорганізація та переорієнтація).

Слід відмітити, що оперативний, тактичний та стратегічний механізми фінансової стабілізації підприємства є інструментами з допомогою яких здійснюються відповідні типи менеджменту. Розглянемо детально оперативний і тактичний менеджмент підприємства, які є гарантом ефективного стратегічного управління його діяльності.

Оперативний менеджмент є частиною загальної системи менеджменту підприємства й спрямований на вирішення комплексу завдань, пов'язаних з контролем, обліком і регулюванням ходу проведення робіт відповідно до запланованих показників.

В іноземній практиці “оперативний менеджмент” найчастіше визначають як діяльність з управління процесом придбання

матеріалів, їх перетворення в готовий продукт і постачання цього продукту покупцю [46, с. 134].

Група американських науковців (Чейз Річард Б., Еквілайн Ніколас Дж., Якобс Роберт) вважають, що “оперативний менеджмент – це діяльність, пов’язана з розробкою, використанням та удосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляється основна продукція чи послуги компанії” [89].

Оперативний менеджмент здійснюється на основі безупинного (повсякденного) контролю й регулювання ходу виробництва для забезпечення виконання існуючих виробничих програм. Це досягається при дотриманні наступних умов:

- повсякденний аналіз і контроль ситуацією в кожній ланці підприємства;
- чіткий розподіл робіт на короткі періоди часу (тиждень, доба);
- своєчасне прийняття рішень та організація роботи з попередження порушень у виробництві чи швидкого його відновлення у випадку відхилень;
- організація збору, обробки й аналізу інформації про хід виробництва;
- комплексне використання засобів обчислювальної техніки для підготовки варіантів управлінських рішень [46, с. 134].

На наш погляд, оперативний менеджмент – це механізм управління, пов’язаний з розпізнаванням слабких сигналів за допомогою спеціальних оперативних прийомів, здатних усунути можливі загрози на ранніх стадіях. Головним інструментом, з використанням якого реалізується цей тип менеджменту на підприємстві є оперативний механізм фінансової стабілізації.

Оперативний механізм фінансової стабілізації – це система заходів, спрямована на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов’язань підприємства та збільшення грошових активів, що їх забезпечують. Принцип “відсікання зайвого”, що покладено в основу цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб (які викликають фінансові зобов’язання), так і окремих ліквідних активів (для їх термінового перетворення в грошову форму).

Головним напрямком забезпечення фінансової стабільності підприємства є зменшення вихідних грошових потоків (рис. 1.3) [89].

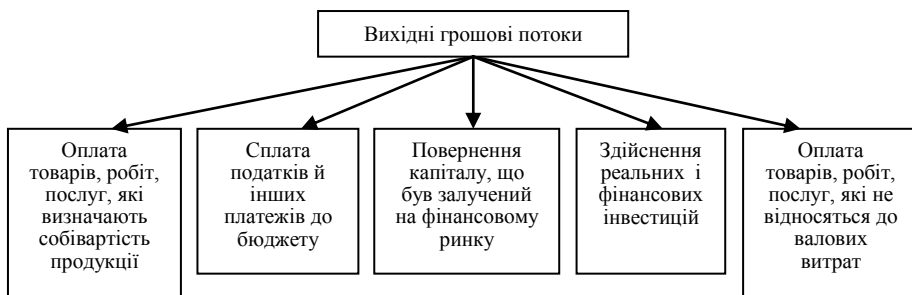


Рис. 1.3. Вихідні грошові потоки підприємства

На обсяг обов'язкових платежів до бюджету й капіталу, що був залучений на фінансовому ринку, підприємство має обмежений вплив. Розмір усіх платежів до бюджету залежить від установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування, ставок та строків сплати. Обсяг платежів по поверненню позик і відсотків визначається умовами кредитних договорів, випуску облігацій [57, с. 137].

Можливості впливу підприємства на обсяги вихідних грошових потоків, що визначають собівартість продукції й тих, що не відносяться до валових витрат, є більш реальними. Зниження собівартості продукції й витрат, джерелом покриття яких є прибуток, – головний внутрішній резерв суб'єктів господарювання, які перебувають у фінансовій кризі.

У короткостроковому періоді резерви, пов'язані зі зниженням собівартості продукції, легше мобілізувати, ніж резерви підвищення виручки від реалізації. Заходи зниження вихідних грошових потоків впливають на рівень платоспроможності й ліквідності підприємства.

Планування використання ресурсів розробляється за видами продукції чи витрат, за місцем їх виникнення. Резерви економії витрат виявляються під час їх планування й аналізу відхилень фактичних результатів від планових. Вітчизняні підприємства плануванню витрат виробництва й аналізу відхилень приділяють мало уваги, а в промислово розвинених країнах це – основний інструмент зниження витрат [80, с. 1].

Зменшити вихідні потоки й підвищити платоспроможність підприємства можна й за рахунок зниження або заморожування витрат на інвестиції й інші витрати, які не відносяться до собівартості продукції.

Правильність ухвалення рішення про згортання капіталовкладень залежить від умов діяльності підприємства, його платоспроможності, строків окупності інвестицій і розміру здійснених витрат [46, с. 134].

У межах способів зниження вихідних грошових потоків слід переглянути інші витрати підприємства, які здійснюються за рахунок прибутку, що залишився після здійснення платежів до бюджету. До цих витрат відносять:

- штрафи за несвоєчасну подачу до податкової адміністрації необхідних розрахунків і затримку перерахування коштів до бюджету й державних цільових фондів;
- штрафи за порушення господарських договорів;
- витрати по невиконанню квоти зі створення робочих місць для інвалідів;
- відсотки за простроченими банківськими позиками;
- збитки у вигляді безнадійної заборгованості та ін. [81, с. 123].

Зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства досягається за рахунок таких основних заходів:

- пролонгації короткострокових банківських кредитів;
- скорочення суми постійних витрат (витрат на поточний ремонт);
- продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями (одержуваним комерційним кредитом);
- скорочення рівня змінних витрат;
- відстрочки виплати нарахованих дивідендів, відсотків на паї [87].

Виконання термінових платіжних зобов'язань, вимагає у підприємства наявності в своєму розпорядженні достатнього обсягу ліквідних коштів. Якщо їх недостатньо, підприємство вважається неплатоспроможним. Відновити платоспроможність можна, збільшуючи вхідні грошові потоки (рис. 1.4) [89].

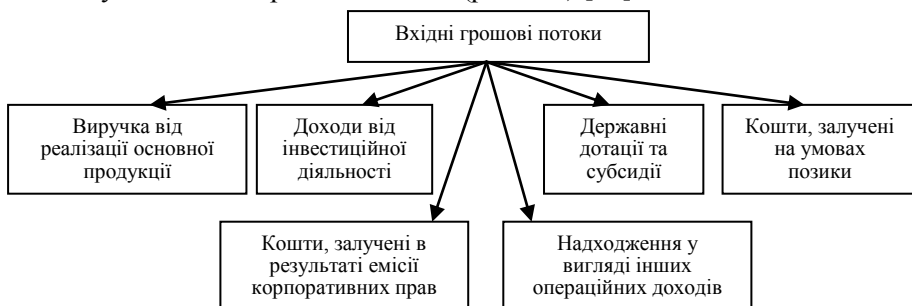


Рис. 1.4. Вхідні грошові потоки підприємства

До внутрішніх джерел збільшення грошових надходжень відносять виручку від реалізації продукції, інші операційні доходи та доходи від

інвестиційної діяльності. Можливості підприємства скористатися залученими коштами та державною допомогою, залежать від суб'єктивних мотивацій і можливостей трьох сторін: інвесторів (акціонерів), кредиторів та держави.

Коли мова йде про мобілізацію внутрішньовиробничих резервів, аналізується все, що є в наявності – збільшення виручки від реалізації продукції, виробництво й збут якої є предметом діяльності підприємства [23, с. 7]. Однак мало ймовірно, щоб дії, спрямовані на збільшення виручки від реалізації, принесли відчутні результати в короткостроковому періоді. Способи розширення ринків збуту продукції мають, як правило, стратегічний характер.

Розмір виручки від реалізації залежить від обсягу реалізованої продукції та ціни одиниці такої продукції [87]. Щоб збільшити обсяг реалізації, варто максимально активізувати збутову (маркетингову) політику підприємства.

До основних способів стимулювання збуту варто віднести: аналіз ринку збуту готової продукції; перевірка порядку ціноутворення; здійснення акцій спеціального розпродажу; підвищення якості обслуговування клієнтів; аналіз сервісних послуг; впровадження гнучкої системи знижок; аналіз шляхів збуту; здійснення рекламних акцій; підвищення ефективності роботи з громадськістю.

З метою забезпечення ефективної реалізації оперативного механізму стабілізації, підприємство може здійснити такі заходи:

1. Мобілізація прихованих резервів шляхом:

- реалізації об'єктів основних і оборотних активів, які не пов'язані з процесом виробництва й реалізації продукції (нематеріальні активи);
- індексації балансової вартості майнових об'єктів, які не можна реалізувати без порушення виробничого циклу [89].

2. Використання зворотного лізингу. У середньо- і довгостроковій перспективі застосовувати основні засоби, взяті в лізинг, значно невигідніше, ніж використовувати їх на умовах власності. Так, у результаті зворотного лізингу знижується кредитоспроможність підприємства, але зростає його платоспроможність, що дає можливість розраховуватися з поточними боргами.

3. Здавання в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі.

4. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зниження частини низьколіквідних оборотних коштів). Надмірні запаси обумовлюють не тільки зниження ліквідності підприємства, а й додаткові витрати, зокрема, складські або робочої сили [87].

5. Продаж низькорентабельних структурних підрозділів й об'єктів основних фондів, що дасть підприємству додаткові інвестиційні ресурси для перепрофілювання виробництва на прибуткові види діяльності.

6. Рефінансування дебіторської заборгованості – форма реструктуризації активів, що полягає в перетворенні дебіторської заборгованості в ліквідні форми оборотних активів. Погашення невинуватеної дебіторської заборгованості – важливий резерв поновлення платоспроможності [53, с. 27].

Збільшення суми грошових активів досягається такими заходами:

- ліквідація портфеля короткострокових фінансових вкладень;
- реалізація окремих високоліквідних грошових і фондових інструментів портфеля довгострокових фінансових вкладень;
- рефінансування дебіторської заборгованості;
- прискорення обороту дебіторської заборгованості, за рахунок скорочення строків надаваного комерційного й споживчого кредиту;
- нормалізація обсягу поточних запасів товарно-матеріальних цінностей.

Мета оперативного механізму стабілізації вважається досягнутою, якщо усунуто поточну неплатоспроможність. У досягненні кінцевих економічних результатів підприємства пріоритет належить саме оперативному управлінню, при якому в ряді випадків через обставини, що склалися доводиться швидко, а часто й миттєво реагувати на ситуації, що виникають. Безпосередній вплив на хід виробництва, його локальні процеси, відхилення – зумовлює виняткове значення оперативного менеджменту на підприємстві.

Важливу роль у загальному механізмі управління підприємством відіграє розроблення та практична реалізація тактичного менеджменту [81, с. 121].

Тактика – це цілеспрямовані методи та прийоми досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Тактичний фінансовий менеджмент охоплює вирішення питань контролю та регулювання руху грошових коштів, мобілізації та розподілу фінансового капіталу, визначення фінансових ризиків та факторів, що впливають на прибуток підприємства [90].

Цільовими завданнями тактичного менеджменту на підприємстві є:

- максимізація прибутку за рахунок пошуку резервів його зростання;
- максимізація власного капіталу;
- якісне планування і прогнозування фінансових ресурсів;
- постійне зміцнення фінансової стійкості підприємства;

- оптимізація руху грошових коштів та цін на продукцію, послуги;
- підвищення платоспроможності та конкурентоспроможності;
- забезпечення ділової активності та ліквідності підприємства;
- оцінювання фінансового стану підприємства;
- підвищення ефективності використання майна;
- прискорення обертання оборотних коштів;
- оптимізація управління інвестиційною діяльністю підприємства;

- забезпечення нормальних відносин з державою та партнерами;
- посилення фінансового контролю та внутрішнього аудиту [87].

Тактичний менеджмент на підприємстві здійснює фінансова служба, зокрема фінансові менеджери. Їх основними функціями є: здійснення систематичного аналізу планування та прогнозування фінансових показників; вжиття заходів щодо оптимізації структури майна та капіталу підприємства; здійснення поточного управління формуванням та використанням фінансових ресурсів; обґрунтовування найвигідніших варіантів інвестиційних рішень.

Виконання тактичних завдань підприємства фінансовою службою забезпечує регулювання фінансових відносин керівництва з працівниками, структурними підрозділами, постачальниками, дебіторами, кредиторами, державними органами, іншими підприємствами та установами [90].

Тактичний менеджмент підприємства реалізується через:

- розроблення та реалізацію фінансової стратегії підприємства із використанням відповідних фінансових інструментів;
- оцінювання варіантів інвестування та формування портфеля інвестицій;
- прийняття фінансових рішень, визначення шляхів їх здійснення;
- інформаційне забезпечення фінансового управління підприємством;
- оцінювання доцільності усіх видів витрат підприємства;
- організацію роботи фінансової служби підприємства [89].

Тактичний менеджмент – це система заходів, заснована на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді, яка забезпечується за умови, що обсяг позитивного грошового потоку дорівнює планованому обсягу негативного грошового потоку.

Інакше кажучи, фінансова рівновага передбачає рівність або перевищення грошових надходжень підприємства над потребою в капіталі для виконання поточних грошових зобов'язань [68, с. 36].



Основою ефективного здійснення тактичного менеджменту на підприємстві є тактичний механізм фінансової стабілізації. Його мета – забезпечення платоспроможності й ліквідності підприємства, збільшення вхідних і зменшення вихідних грошових потоків.

Збільшення вхідних грошових потоків досягається за рахунок: мобілізації внутрішніх резервів самофінансування; рефінансування дебіторської заборгованості; стимулювання збуту продукції; залучення додаткового акціонерного (пайового) капіталу; одержання нових позик.

Вихідні грошові потоки зменшуються в результаті таких заходів: реструктуризація дебіторської заборгованості; скорочення поточних витрат операційної діяльності; перегляд дивідендної політики [90].

Таблиця 1.1

### Модель фінансової рівноваги

Рівень використання додаткових фінансових ресурсів	Рівень генерування власних фінансових ресурсів (позитивного грошового потоку)		
	Низький	Середній	Високий
Низький	A1	A2	A3 (Зона підвищення фінансової стабільності)
Середній	A4	A5	A6
Високий	A7 (Зона зниження фінансової стабільності)	A8	A9

Наведена в таблиці 1.1 модель фінансової рівноваги була вперше запропонована для практичного використання французькими дослідниками Ж. Франшоном та І. Романе [89].

У даній моделі лінія фінансової рівноваги підприємства проходить через поля A1, A5 і A9 (“поля фінансової рівноваги”). В них обсяг споживання додаткових фінансових коштів майже відповідає обсягу власних фінансових ресурсів, що генеруються. Тобто, у цих полях економічний розвиток забезпечується принципом самофінансування. Для підприємств, яким не загрожує банкрутство, така фінансова модель розвитку є оптимальною [87].

В умовах кризового розвитку відновлення фінансової стабільності можливе лише при знаходженні підприємства в полях A2, A3 і A6 (найбільші темпи відновлення будуть у полі A3). У цих полях обсяг генерування власних фінансових ресурсів перевищує обсяг додаткового їх споживання, що дозволяє підприємству знизити питому вагу використовуваного позикового капіталу.

Тривале знаходження підприємства в полях А4, А7 і А8 сприяє подальшому поглибленню його кризового стану (особливо в полі А7), тому що в цьому випадку його економічний розвиток супроводжується подальшим зростанням питомої ваги позикового капіталу, а відповідно й зниженням фінансової стабільності [89].

Механізм використання моделей фінансової рівноваги, спрямований на відновлення фінансової стабільності підприємства в умовах його кризового розвитку, пов'язаний із збільшенням обсягу позитивного грошового потоку при скороченні обсягу споживання додаткових фінансових ресурсів.

Збільшення обсягу позитивного грошового потоку досягається шляхом:

- зростання суми чистого доходу підприємства за рахунок проведення ефективної цінової політики;
- проведення дивідендної політики, з метою збільшення суми чистого прибутку, що спрямована на виробничий розвиток;
- здійснення прискореної амортизації активної частини основних засобів для збільшення розміру формованого амортизаційного фонду;
- здійснення ефективної податкової політики;
- своєчасна реалізація не використовуваного майна;
- здійснення ефективної емісійної політики при збільшенні суми власного капіталу за рахунок додаткового випуску акцій та ін. [87].

Зниження обсягу споживання інвестиційних ресурсів досягається через здійснення наступних заходів:

1. Відмову від реалізації реальних інвестиційних проєктів, що не забезпечують швидкий зворотний чистий грошовий потік.
2. Залучення до використання необхідних видів основних засобів і нематеріальних активів на умовах лізингу або селенгу.
3. Тимчасове припинення формування портфеля довгострокових фінансових вкладень через придбання нових фондових, грошових інструментів.
4. Зниження нормативу оборотних активів за рахунок прискорення їх обороту.

Мета тактичного механізму фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо підприємство вийшло на цільові показники фінансової структури капіталу, що забезпечують його високу фінансову сталість.

Отже, реалізація оперативного та тактичного механізмів фінансової стабілізації полягає в оцінці ефективності роботи суб'єкта господарювання, вжиття заходів щодо прискорення обертання його капіталу, підвищення прибутковості, виявлення можливих резервів та

фінансових ризиків. Роль цих фінансових механізмів на підприємстві визначається тим, що вони охоплюють усі аспекти фінансово-господарської діяльності й відображають в кінцевому підсумку вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів [68, с. 37].

Для досягнення мети оперативного та тактичного механізмів фінансової стабілізації необхідно створити визначені технічні, організаційні й економічні умови, що сприяли б стійкості ключових об'єктів управління й системи виробництва підприємства в цілому. Цього можна досягти лише при добре налагодженому менеджменті, на основі компетентних і своєчасних управлінських рішень керівників суб'єкта господарювання.

### **1.3. Особливості формування стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації**

Вітчизняні підприємства системи споживчої кооперації України, функціонуючи в середовищі гострої конкуренції, змушені шукати нові конкурентні переваги, розширювати і диверсифікувати свою діяльність з надання товарів та послуг народного споживання в умовах хронічної нестачі коштів на оновлення матеріально-технічної бази.

Виконання цих завдань вимагає негайного формування ефективного механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України. Дія методів і важелів цього механізму повинна сприяти максимізації кінцевих фінансових результатів [71, с. 8].

Обґрунтування окремих структурних ланок механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації, їх взаємозв'язку, інструментарію застосування та активізації, має враховувати макро- та мікроекономічні тенденції розвитку й функціонування системи.

При визначенні структури механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації доречно виходити з того, що формування його елементів здійснюється в наступній послідовності:

- визначення об'єкта й формування мети управління;
- обґрунтування організаційних форм та економічних методів управління;
- визначення сукупності необхідних ресурсів управління для досягнення мети [79, с. 148].

Функціонування механізму сприяє досягненню поставленої мети шляхом розробки й реалізації стратегії, тобто моделювання оптимальних пропорцій розвитку підприємства в конкретних умовах [56, с. 46].

Механізм фінансової стабілізації підприємств є сполучною ланкою між його зовнішнім і внутрішнім середовищем, що здатна підтримати

цю взаємодію й забезпечити стійку роботу в умовах виходу підприємства на зовнішній ринок.

Підприємство є стійкою динамічною сукупністю залежно функціонуючих та відносно автономних елементів, тому дуже важливо враховувати системний підхід до формування механізму фінансової стабілізації підприємства.

Даний механізм – рівнодійна, вектор зусиль як по вертикалі (організаційної складової), так і по горизонталі (економічної складової), кількісна та якісна визначеність соціально-економічних взаємозв'язків і пропорцій між підсистемами підприємства. Механізм фінансової стабілізації забезпечує прийняття та реалізацію управлінських рішень, єдність економічних процесів для оптимального функціонування суб'єкта господарювання [68, с. 7].

Ми вважаємо, що механізм фінансової стабілізації підприємств системи споживчої кооперації передбачає створення і взаємоузгоджене функціонування макро- та мікроекономічних методів та важелів, спрямованих, при наявності необхідного методичного, інформаційного, нормативно-правового, організаційно-інфраструктурного, фінансово-економічного забезпечення, на досягнення фінансової рівноваги, на забезпечення конкурентоспроможності їх послуг в динамічних умовах оточуючого середовища (Додаток А).

Фінансова стабілізація підприємств споживчої кооперації потребує якісних змін в управлінні їх діяльністю шляхом формування та реалізації активної, зорієнтованої на майбутнє стратегії, побудованої на діалектичному зв'язку між намаганням забезпечити прибутковість, зменшити ризики, досягти стабільності й передбачуваності розвитку соціально-економічних процесів.

Стратегія фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України містить розробку прогнозу поведінки суб'єкта господарювання у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, врахування впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, створення стратегічного плану дій. Помилки у розробці та реалізації стратегії збільшують небезпеку реальності ризикового простору [25, с. 8].

Механізм фінансової стабілізації підприємств є оптимальною сукупністю форм, структур, методів, засобів і функцій управління, яка має формувати через економічні важелі його відносини із зовнішнім середовищем із метою забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам [79, с. 149].

Нормативно-правове забезпечення механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації – це чинне

законодавство, яке регулює їх діяльність за визначеними напрямками. Складовими нормативного забезпечення є: закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази міністерств та відомств, постанови органів управління споживчої кооперації, контракти, договори [68, с. 9].

Спираючись на відповідні правові положення та економічні закони уряд, Укоопспілка, споживчі спілки та товариства розробляють необхідні тарифи, ставки, розцінки норми, які відносяться до методів стабілізації, що разом з її важелями (цінова політика, система пільг, система санкцій, пайові внески) входять до складу організаційно-економічного забезпечення. Їх необхідно розглядати як засоби впливу на процес діяльності з метою досягнення визначених цілей.

До складу інформаційного забезпечення механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України належить внутрішня та зовнішня інформація [71, с. 9]. Безперечно, її роль в управлінні ефективністю діяльності організацій є неоціненною.

Так, зовнішня інформація представлена даними щодо попиту на продукцію, платоспроможності покупців, переваг конкурентів, а внутрішня – даними щодо власного потенціалу, що дає можливість підприємствам споживчої кооперації, використовуючи чинне законодавство, економічні закони, формувати реальний, дієвий та результативний механізм довгострокової фінансової стабілізації.

Методичний інструментарій стратегії фінансової стабілізації перебуває на стадії становлення. В ринкових країнах при формулюванні основних стратегічних завдань отримали розповсюдження методи, що ґрунтуються на теорії циклічного розвитку підприємства і визначенні стратегічних цілей залежно від фази життєвого циклу, на якій перебуває підприємство [66, с. 79].

На нашу думку, формування механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації має здійснюватися поетапно та передбачати послідовність наступних дій (рис. 1.5).

На етапі моніторингу соціально-економічного розвитку організацій системи шляхом використання спеціальних методів дослідження, необхідно здійснити комплексний аналіз результатів їх фінансово-господарської діяльності, вивчити динаміку найважливіших показників [44, с. 41]. Це є необхідним для визначення існуючих проблем, тенденцій розвитку та подальших перспектив функціонування підприємств, що є основою процесу вдосконалення механізму.

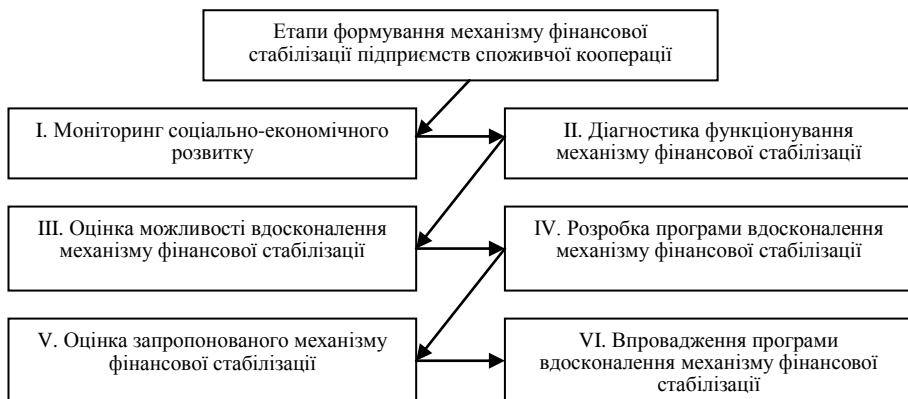


Рис. 1.5. Етапи формування механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації

Діагностика функціонування механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації дає можливість своєчасно визначати проблеми, причини їх виникнення й систему дієвих заходів [49, с. 95]. Для проведення діагностики запропоновано використовувати метод аналізу ієрархій, оскільки оцінити функціонування механізму лише на основі кількісної інформації неможливо, а за допомогою обраного методу в процесі діагностики враховуються всі можливі параметри.

Метод аналізу ієрархій дозволяє використовувати релевантну інформацію різного виду, включаючи точні дані – кількісну інформацію, і неточні, – отримані інтуїтивно, з досвіду, з урахуванням думок і припущень. На основі методу аналізу ієрархій для проведення діагностики розроблено алгоритм, який полягає у поетапному встановленні пріоритетів елементів діючого механізму стабілізації, з урахуванням досвіду експертів із цієї проблеми [71, с. 8].

При оцінці можливостей вдосконалення механізму фінансової стабілізації підприємств необхідно здійснити:

- пошук можливостей (засобів, методів, важелів) оптимальна сукупність яких дозволить оптимізувати механізм для досягнення ним мети функціонування. Здійснення даного процесу базується на поглядах, думках і пропозиціях експертів, у ролі яких мають виступати фахівці-практики різних рівнів управління споживчою кооперацією, спираючись на отримані результати діагностики діючого механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації та визначених можливих напрямках його вдосконалення;

– оцінку виявлених можливостей, тобто визначення за методом аналізу ієрархій значущості пропозицій експертів щодо вдосконалення механізму управління ефективністю діяльності підприємств;

– визначення шляхів удосконалення механізму на основі результатів оцінки можливостей його вдосконалення [79, с. 152].

Програма вдосконалення механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації є детальним планом заходів, що мають бути вжиті, ресурси та відповідальність за їх виконання. Її зміст обумовлюється результатами оцінки можливостей удосконалення механізму, метою фінансової стабілізації діяльності підприємств, їх завданнями та особливостями функціонування в сучасних умовах господарювання [13, с. 118].

Оцінка запропонованого механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації передбачає поетапне встановлення пріоритетів елементів запропонованого механізму для визначення ймовірного результату його функціонування. Для проведення оцінки рекомендується використовувати метод аналізу ієрархій [25, с. 9].

Залежно від отриманого результату оцінки змін запропонованого механізму фінансової стабілізації можливі такі дії:

1. Впровадження програми вдосконалення при отриманні позитивного результату оцінки запропонованих змін, який полягає у досягненні механізмом фінансової стабілізації кооперативних підприємств мети свого функціонування, а саме: забезпечення відповідності фактичного стану заданим параметрам.

2. Кардинальний перегляд розробленої програми, тобто повторна оцінка можливостей удосконалення та внесення відповідних коректив.

3. Коригування розробленої програми вдосконалення відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища [36, с. 119].

На цьому етапі формування механізму фінансової стабілізації підприємств доцільно також здійснити економіко-математичне моделювання, що дає можливість з певною ймовірністю визначити динаміку показників залежно від зміни чинників, які впливають на розвиток фінансових процесів у майбутньому. Результати економіко-математичного моделювання кладуться в основу техніко-економічних розрахунків планових завдань і прогнозів.

На етапі впровадження програми вдосконалення механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації ключовою управлінською функцією є організація контролю за перебігом виконання розробленої програми вдосконалення у зв'язку з непрогнозованими збуреннями у внутрішньому та зовнішньому середовищі [35, с. 41].

Особливе значення на цьому етапі роботи, на нашу думку, має популяризація позитивних змін серед працівників підприємства для підтримання впевненості в досягненні поставленої мети.

Вміле застосування названих методів розрахунку й обґрунтування механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації, з використанням комп'ютерної техніки, дасть можливість розробити оптимальний варіант стратегії фінансової стабілізації та низку альтернативних програм на випадок змін з незалежних від кооперативних організацій причин.

Активне використання всіх зазначених елементів механізму в оптимальній послідовності, постійне їх корегування відповідно до змін оточуючого середовища, обґрунтована та своєчасна реалізація механізму фінансової стабілізації підприємств сприяють прискоренню їх економічного розвитку, позначаються на їх конкурентоспроможності та впливають на підвищення ефективності діяльності [66, с. 81].

Сучасний стан економіки України потребує такої політики і стратегії підприємств споживчої кооперації, які дозволяють підтримувати стійкість та конкурентоспроможність в довгостроковому періоді.

Прийняття управлінських рішень має ґрунтуватись на врахуванні та передбаченні змін у зовнішньому середовищі як на макро-, так і на мікрорівні. Зміни зовнішнього середовища зумовлюють трансформацію цілей підприємств, що вимагає від суб'єктів господарювання формування нової стратегії фінансової стабілізації [63, с. 96].

Ефективність стратегії фінансової стабілізації залежить від адекватності сприйняття та повноти врахування різних аспектів зв'язків підприємства зі своїм середовищем. За таких умов суб'єкт організації може забезпечити власний розвиток шляхом побудування дієвого механізму формування стратегії розвитку, що набуває особливої важливості в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Практична реалізація механізму фінансової стабілізації повинна базуватися на зазначених методологічних засадах, ігнорування яких призводить не тільки до невідповідності запланованого реальним умовам господарювання, а й може спричинити падіння ефективності діяльності як окремих підприємств, так і споживчої кооперації України в цілому.



## Висновки до розділу 1

Проведене дослідження теоретичних аспектів фінансової стабілізації підприємств дає підстави для наступних висновків:

1. Розкрито економічну сутність фінансової стабілізації підприємств в умовах ринку та уточнене її поняття. На нашу думку, фінансова стабілізація – це комплекс заходів фінансової політики підприємства, направлений на забезпечення його стійкості в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

2. Досліджено еволюцію поняття “стратегія” й виявлено, що стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні напрямки розвитку підприємства, його місію, цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення. Проведено класифікацію стратегій за стадією життєвого циклу суб’єкта господарювання та характером його поведінки на ринку. Сформульовано власні принципи, покладені в основу розробки стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації.

3. З’ясовано, що стратегія фінансової стабілізації підприємств – це система довготермінових завдань, направлена на забезпечення ритмічності виробництва та високого рівня його матеріально-технічної оснащеності, налагодження економічних зв’язків із партнерами, ефективності фінансово-господарських операцій, допущення незначного ступеня ризику в процесі здійснення діяльності.

4. Розроблено схему формування стратегії фінансової стабілізації на підприємстві, яка дає можливість відповідно до етапу фінансової стабілізації (усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення довгострокової фінансової рівноваги) визначити головну мету (припинення падіння, покращення економічного стану, зростання) й обрати підхід яким буде здійснюватися реалізація стратегії.

5. Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають певні її внутрішні механізми: оперативний, тактичний і стратегічний. Усі вони тісно пов’язані між собою: тактичний та оперативний механізми передбачають конкретизацію й деталізацію завдань стратегічного механізму. В фінансово-господарській діяльності підприємств доцільно послідовно використовувати всі механізми, адже, якщо стратегічний механізм спрямований на досягнення кінцевих результатів, то для досягнення найбільшого успіху необхідне обов’язкове застосування тактичного та оперативного механізмів.

6. Обґрунтовано сутність та значення оперативного механізму фінансової стабілізації як інструменту здійснення оперативного

менеджменту на підприємстві. З'ясовано, що оперативний механізм фінансової стабілізації – це захисна реакція підприємства на несприятливий фінансовий розвиток, яка не передбачає наступальних управлінських рішень й спрямована на зменшення поточних фінансових зобов'язань і збільшення грошових активів, що їх забезпечують. Його головна мета – усунення поточної неплатоспроможності.

7. Розкрито роль та завдання тактичного менеджменту на підприємстві. Виявлено, що основою ефективного його здійснення є тактичний механізм фінансової стабілізації, який представляє собою переважно наступальну тактику, спрямовану на злам несприятливих тенденцій фінансового розвитку та фінансову рівновагу підприємства.

8. Розроблено схему механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України. Сутність даного механізму розкрито через оцінку методичного, інформаційного, нормативно-правового, організаційного та фінансово-економічного забезпечення підприємств споживчої кооперації.

9. З метою розробки ефективної стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації, запропоновано сукупність послідовних дій формування механізму їх фінансової стабілізації. Практичне застосування складових механізму, з використанням різних методів, постійне їх корегування відповідно до змін динамічного оточуючого середовища, забезпечить прискорений їх економічний розвиток, покращить фінансово-господарську діяльність.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

#### 2.1. Організаційно-економічні умови досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації України в умовах нестабільного зовнішнього середовища

В умовах невизначеності та динамічних змін зовнішнього оточення, з метою розробки та ефективної реалізації стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України, слід враховувати вплив багаточисельних організаційно-економічних умов, які по-різному впливають на фінансові результати діяльності.

Функціонування вітчизняних підприємств споживчої кооперації відбувається в рамках економічної системи України, яка має свої особливості та закони розвитку. Необхідність врахування специфічних особливостей стану економічної системи при розробці стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації є безперечною.

Оцінка системи організаційно-економічних умов діяльності споживчої кооперації – це інструмент, за допомогою якого здійснюється контроль зовнішніх та внутрішніх факторів з метою передбачення потенційної небезпеки й вчасного вжиття заходів для їх запобігання.

Недостатнє реформування системи споживчої кооперації, відсутність оптимального комплексу організаційно-економічних умов, наявність високих темпів інфляції, активна діяльність тіньового сектору економіки – це далеко не всі фактори макроекономічного характеру, які мають високий рівень мінливості та непередбачуваності, й примушують підприємства споживчої кооперації України функціонувати в надзвичайно складних економічних умовах.

Створення ефективної системи організаційно-економічних умов досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації – це одне з головних завдань не лише окремого підприємства, але й системи споживчої кооперації в цілому. В зв'язку з цим, доцільним є визначення комплексу організаційно-економічних умов у двох аспектах: зовнішніх (на макро- та мікрорівнях) та внутрішніх факторів.

Останнім часом відчутно посилюється тенденція прискорення процесів зміни в зовнішньому оточенні підприємств. За таких умов прогнозування і врахування впливу факторів навколишнього

середовища стає складною задачею підприємств споживчої кооперації [73, с. 79].

На практиці неможливо врахувати всі обставини зовнішнього характеру. Це пов'язано з рядом причин: по-перше, не всі фактори відомі заздалегідь, вони можуть виникнути непередбачено; по-друге, багато чинників, навіть вже передбачених, не беруться до уваги через відсутність статистичної інформації; по-третє, деякі фактори свідомо ігноруються, тому що їх вплив неістотний.

Систематизуємо зовнішні організаційно-економічні умови досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації, поділивши їх на чинники прямої (на мікрорівні) та непрямой (на макрорівні) дії (Додаток Б).

Так, до умов непрямого впливу належать ті, що не здійснюють прямого впливу на підприємство, але позначаються на його функціонуванні:

1. Економіка України сьогодні перебуває в кризовому стані, тому навряд чи спроможна наша держава самотійно, без іноземних інвестицій подолати кризу й здійснити структурну перебудову споживчої кооперації. Швидкі темпи інфляції, недосконала система оподаткування, зменшення частки ринку, відсутність інвестицій – це ті характеристики вітчизняної економічної системи, що негативно впливають на розвиток кооперативних підприємств [69, с. 21].

2. Політична ситуація України (нестабільність уряду, постійна зміна законодавства, державна політика приватизації, високий рівень корупції державних структур) створює несприятливе поле для фінансово-господарської діяльності підприємств споживчої кооперації.

3. В соціально-культурному середовищі України існує недовіра до кооперативної форми господарювання, профспілкова пасивність. Змінити таке ставлення навряд чи можна, тому слід сприймати його як об'єктивну реальність і враховувати в діяльності підприємств споживчої кооперації.

4. Демографічна ситуація відіграє важливу роль у розвитку підприємств споживчої кооперації, адже більшість їх потенційних споживачів – це сільське немолоде населення з невисоким рівнем доходів. Даний фактор негативно позначається на кількості наявної та потенційної робочої сили, її кваліфікаційних характеристик [73, с. 83].

5. У наш час Україна ще й досі залишається далеко позаду від новітніх технологій і розробок, що застосовуються в економічно розвинених країнах. Відсутність джерел фінансування не дозволяє їй підприємствам споживчої кооперації застосовувати нову техніку, ефективні види матеріалів, виробів та конструкцій. У той же час

враховувати рівень науково-технічного прогресу в діяльності підприємств системи Укоопспілки усе ж необхідно, адже це веде до поліпшення якості продукції, скорочення термінів виробництва.

6. Велике значення для кооперативних підприємств має географічне середовище, природні умови: територіальне розміщення природних ресурсів, місце знаходження великих промислових і сільськогосподарських центрів.

7. Екологічне середовище підприємств споживчої кооперації характеризується екологічними змінами навколо них, вимогами екологічного законодавства, витратами, що виникають при утилізації відходів виробництва та експлуатації природоохоронних споруд.

8. Середовище підприємств споживчої кооперації, що діють на міжнародному рівні, відрізняється підвищеною складністю. Сукупність економічних, культурних, законодавчих, політичних та інших чинників унікальна в кожній державі, тому при плануванні діяльності керівництво цих підприємств повинно взяти такі розходження до уваги [71, с. 10].

Ми розглянули фактори непрямого впливу на підприємства споживчої кооперації, але значну роль також відіграють чинники, які безпосередньо впливають на їх діяльність. Важливим орієнтиром у сучасному господарюванні є інтереси та потреби споживачів, а правильно обраний характер взаємин з конкурентами, постачальниками, посередниками – це додатковий шанс досягти поставлених цілей.

Ефективність постачання підприємств споживчої кооперації залежить від успішності застосування ними принципів маркетингу при встановленні взаємовідносин з постачальниками. Вітчизняні кооперативні підприємства ще й досі керуються такими критеріями, як стабільність партнерів, довіра, що склалася в результаті багаторічної надійної роботи. Але в умовах нестабільного зовнішнього середовища для уникнення антимонопольного диктату в сфері цін і поставок, організаціям системи слід мати справу з багатьма постачальниками.

Для досягнення фінансової стабільності підприємствам потрібні не лише постачальники матеріалів, але й капіталу. Але малоприбуткові, а то й збиткові підприємства Укоопспілки, сьогодні зазнають великих труднощів із здобуттям необхідних коштів, що веде до зменшення кількості прибуткових підприємств в останні роки (рис. 2.1).

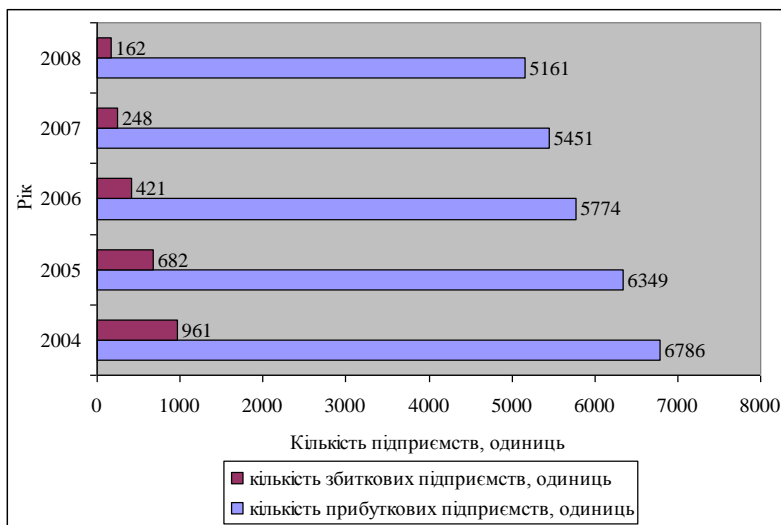


Рис. 2.1. Кількість прибуткових та збиткових підприємств споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

Наявність кваліфікованих працівників потрібних спеціальностей сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств споживчої кооперації. Але їх розвиток в наш час стримується браком потрібних фахівців, адже молоді спеціалісти не бачать перспектив свого кар'єрного зростання на підприємствах споживчої кооперації України.

Профспілки на сучасному етапі не відіграють суттєвої ролі в процесі функціонування підприємств споживчої кооперації, не зважаючи на те, що підписуючи договір з профспілкою, підприємства по суті справи, домовляється з постачальником робочої сили [17, с. 82].

Держава здійснює на підприємства споживчої кооперації як непрямий вплив (через податкову систему), так і прямий – через законодавчі акти. Високі ставки податків істотно скорочують активність кооперативних підприємств, роблять проблематичним планування діяльності на перспективу, що призводить до значних збитків [34, с. 11].

Важливою умовою досягнення фінансової стійкості підприємствами споживчої кооперації є споживачі. Економічне зростання підприємств системи залежить від їх здібностей знаходити споживачів та задовольняти їхні запити.

Вагомим фактором прямого впливу середовища є конкуренти. Керівники підприємств споживчої кооперації повинні чітко

усвідомлювати, що якщо не задовольняти потреби споживачів так ефективно, як це роблять конкуренти, то можна зазнати краху.

Недооцінка конкурентів і переоцінка ринків доводять навіть успішні підприємства до значних втрат. Слід розуміти, що споживачі – не єдиний об’єкт суперництва підприємств. Останні можуть також вести конкурентну боротьбу за трудові ресурси, матеріали, капітал, право використовувати певні технологічні нововведення [43, с. 20].

Ефективна діяльність маркетингових посередників (кредитних компаній, рекламних агентств) справляє позитивний вплив на підприємства споживчої кооперації. Маркетингові посередники допомагають цим підприємствам знайти оптимальні способи збереження та перевезення товарів, оптимізувати їх споживання з урахуванням цін, обсягу й швидкості доставки, уникнення ризиків.

На нашу думку, суттєвий вплив на фінансову стабілізацію підприємств споживчої кооперації України здійснюють “контактні аудиторії”. Взаємини досліджуваних підприємств з контактними аудиторіями мають будуватися за схемою: максимальне заохочення до співробітництва одних (спонсорів, консультантів, журналістів) і врахування можливих дій інших (податкова, пожежна інспекція, санітарно-епідеміологічний контроль та ін.).

Надзвичайно важливим структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура (агенти, брокери, банки, служби зайнятості, постачальницько-збутові організації та ін.), які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, робочої сили. Ефективна діяльність ринкової інфраструктури сприяє зростанню ділової активності підприємств споживчої кооперації.

Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища необхідна для завчасного прийняття заходів, що нейтралізують або пом’якшують негативний вплив на підприємства споживчої кооперації. Але необхідним є й аналіз впливу внутрішніх факторів на їх фінансово-господарську діяльність (Додаток В).

Варто зазначити, що кожному етапу фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації, які були розглянуті нами у розділі І монографії, притаманні певні внутрішні організаційно-економічні умови нейтралізації негативного впливу факторів.

Так, для забезпечення фінансової рівноваги підприємств споживчої кооперації України в поточному періоді, слід реалізувати такі умови:

1. Оптимізувати асортиментну політику, забезпечити її гнучкість та оперативність. Для цього варто вести не лише вартісний облік товарів, що реалізуються, а й облік реалізації як по товарних групах, так і всередині товарних груп по окремих видах товарів. Реалізація цієї умови на підприємствах споживчої кооперації дозволить відстежувати

основні тенденції в попиті покупців та прогнозувати його зміну.

2. Оптимізувати цінову політику для забезпечення додаткового розміру операційного доходу підприємств споживчої кооперації [34, с. 11]. Доцільною була б реалізація помірної цінової політики при одночасному проведенні політики по оптимізації поточних витрат, яка має спрямовуватись на:

- скорочення величини постійних витрат (витрат на утримання управлінського персоналу, поточний ремонт обладнання і т.д.);

- зниження питомих змінних витрат шляхом скорочення витрат на оплату праці, фінансових витрат, пов'язаних із залученням позикових коштів для фінансування оборотних активів, комерційних витрат, пов'язаних із збутом товарів (витрат на упакування, транспортування).

3. Оптимізувати амортизаційну політику. В ринкових умовах господарювання на підприємствах споживчої кооперації доцільним було б використання методу прискореної амортизації активної частини основних фондів, оскільки це створює додатковий позитивний грошовий потік, який є одним із внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів [71, с. 11].

4. Розробити ефективну податкову політику підприємств споживчої кооперації. Реалізація цієї умови має спрямовуватись на збільшення величини чистого операційного прибутку шляхом мінімізації податкових важелів по відношенню до величини доходу та прибутку.

В наш час чистий операційний прибуток є одним із факторів, що в значній мірі впливає на досягнення підприємствами споживчої кооперації фінансової рівноваги як в поточному періоді, так і в довгостроковій перспективі. На жаль, сьогодні на більшості підприємств споживчої кооперації спостерігається тенденція до зниження розміру чистого операційного прибутку.

5. Ефективна політика управління власними фінансовими ресурсами передбачає використання не лише внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, а й дає можливість оцінити реальність залучення їх зовнішніх джерел.

6. Оптимізація дивідендної політики є важливою на підприємствах споживчої кооперації. Виплата дивідендів – це напрям використання фінансових ресурсів підприємств, величина якого визначає частку коштів, спрямованих на споживання. В умовах кризового стану багатьох підприємств споживчої кооперації, доцільним є максимально можливе зниження обсягу цього напрямку з метою збільшення частки реінвестованого прибутку [43, с. 21].

7. Необхідною умовою досягнення фінансової рівноваги є



скорочення фінансування соціальних програм за рахунок вищевказаного джерела. Реалізація цієї умови сприятиме скороченню потреби у фінансових ресурсах, а при зниженні можливостей по генеруванню власних коштів, забезпечить здатність підприємств до відновлення ними фінансової рівноваги.

Окрім умов, що забезпечують досягнення підприємствами споживчої кооперації фінансової рівноваги доцільним, на наш погляд, буде визначення організаційно-економічних умов забезпечення достатнього ступеню їх фінансової стійкості та платоспроможності. Основними з них є:

1. Оптимізація політики управління оборотними активами на підприємствах споживчої кооперації, що вирішується у двох аспектах:

- забезпечення достатнього рівня ліквідності оборотних активів.

Реалізація цієї умови можлива лише при здійсненні ефективних управлінських рішень щодо внутрішньої структури оборотних активів та визначення допустимої частки низьколіквідних та неліквідних оборотних активів [25, с. 12].

Доцільними, на наш погляд, є заходи, пов'язані із забезпеченням прискорення ліквідності оборотних активів, що спрямовані на зниження частки низьколіквідних оборотних активів і зростання їх високоліквідної частини (скорочення періоду інкасації дебіторської заборгованості).

Корисним для підприємств споживчої кооперації є ведення депресації дебіторської заборгованості, механізм здійснення якої подібний до механізму нарахування амортизації. Тобто, в процесі фінансово-господарської діяльності на підприємствах системи потрібно формувати фонд погашення дебіторської заборгованості (відрахування в цей фонд відносяться на витрати і тим самим зменшують базу оподаткування підприємств). Наявність такого фонду є своєрідним цільовим резервом, за рахунок є можливість відшкодовувати втрату капіталу від наявної безнадійної дебіторської заборгованості.

- забезпечення ефективної політики фінансування оборотних активів. Дієвим методом, що забезпечує ефективність цього процесу є використання компромісної моделі фінансування оборотних активів на підприємствах споживчої кооперації для зниження ризику втрати ліквідності оборотних активів за рахунок нарощування чистого оборотного капіталу [69, с. 21].

2. Оптимізація політики управління операційними циклами на підприємствах споживчої кооперації дозволить відстежувати загрозу виникнення дефіцитних операційних циклів і здійснювати заходи для попередження неможливості генерувати обсяг фінансових ресурсів у

необхідному обсязі. Комплекс цих заходів для підприємств споживчої кооперації може полягати в наступному:

- скорочення обсягів реалізації продукції на умовах товарного кредиту;
- скорочення дебіторської заборгованості за рахунок проведення більш консервативної політики по відношенню до покупців продукції;
- визначення допустимих строків погашення товарної кредиторської заборгованості;
- узгодження позитивних і негативних грошових потоків від здійснення операційної діяльності шляхом розробки планового бюджету;
- встановлення нормативної тривалості операційного циклу.

Сукупність цих умов в деякій мірі забезпечить фінансову рівновагу операційних циклів, а отже й операційної діяльності підприємств системи. Варто зазначити, що лише деякі з них можуть дозволити собі здійснювати інші напрямки діяльності, оскільки на практиці майже всі вони відчують дефіцит фінансових ресурсів [34, с. 11].

3. Скорочення необґрунтованого розміру короткострокових фінансових зобов'язань з метою забезпечення достатнього ступеню платоспроможності підприємств споживчої кооперації. В цьому зв'язку доцільно було б порекомендувати для досліджуваних підприємств:

- здійснення відстрочки розрахунків по окремих формах внутрішньої кредиторської заборгованості;
- пошук можливостей по збільшенню строків погашення короткострокових кредитів;
- використання можливостей по трансформації короткострокових кредитів в довгострокові [43, с. 20].

Забезпечення вищевказаних організаційно-економічних умов дозволить усунути поточну неплатоспроможність підприємств споживчої кооперації, що є передумовою досягнення фінансової рівноваги в поточному періоді та сприяє розробці й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням потенційної можливості підприємств системи до фінансово стійкого розвитку в довгостроковій перспективі.

Надалі нам представляється доцільним визначення організаційно-економічних умов, які б нейтралізували негативний вплив факторів стійкого росту й спрямовувались на підтримання вже досягнутої підприємствами споживчої кооперації фінансової рівноваги:

1. Забезпечення узгодженості політики управління обсягом діяльності та політики управління активами:

- а) визначення максимально можливих темпів росту обсягів

діяльності без порушення фінансової рівноваги підприємств споживчої кооперації при наявних розмірах активів шляхом:

- розробки обґрунтованої політики формування та фінансування позаоборотних операційних активів, оптимізація їх загального обсягу;
- розробки обґрунтованої політики управління оборотними активами;

б) визначення можливостей підприємств споживчої кооперації по забезпеченню темпів росту обсягів діяльності з метою забезпечення нового ступеню фінансової рівноваги.

2. Забезпечення ефективності діяльності підприємств споживчої кооперації, що реалізується через підвищення прибутковості їх операційної діяльності. Одним із шляхів підвищення прибутковості основної діяльності є її диверсифікація, що здійснюється виходячи зі стратегічних цілей підприємств, їх фінансового стану, обсягу наявних фінансових ресурсів [34, с. 11].

3. Важливою умовою, що забезпечує досягнення фінансової рівноваги, є коригування політики розподілення прибутку підприємств споживчої кооперації. В сучасних умовах господарювання доцільною була б, на наш погляд, максимізація частки прибутку, яка спрямовується на виробничий розвиток. Це створює базу для зростання виробничого потенціалу підприємств, забезпечує можливість генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх можливостей.

4. Беззаперечною для забезпечення фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації є оптимізація структури капіталу, яка б забезпечувала:

- максимізацію рентабельності власного капіталу;
- мінімізацію вартості та ступеню ризику капіталу [69, с. 21].

Оптимальність структури капіталу буде визначатись для кожного окремого підприємства системи споживчої кооперації в залежності від специфічних зовнішніх та внутрішніх умов їх функціонування.

Таким чином, в ході дослідження нами була визначена система організаційно-економічних умов досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації України в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

В сучасних умовах господарювання в структурі чинників фінансово-економічної стабілізації великого значення набули не лише ті, які виникають із природи безпосередніх відносин підприємств споживчої кооперації між собою, а й ті, які свідомо формуються державою в системі її відносин як загальнонаціонального для них партнера.

Мається на увазі, що механізм фінансової стабілізації включає не

лише внутрішні чинники, які виражають успішність підприємств, а й зовнішні чинники, які формуються засобами монетарної, фінансової, правової та інших видів і напрямків політики держави, які визначають правила поведінки підприємств споживчої кооперації в ринковому економічному середовищі.

Сукупність запропонованих умов на рівні підприємств системи Укоопспілки в органічному поєднанні з умовами на макро- та мікрорівні, сприятимуть фінансовій стабілізації підприємств і підвищенню їх ринкової вартості та конкурентоспроможності на ринку.

## **2.2. Моніторинг ресурсного потенціалу розвитку споживчої кооперації України**

Споживча кооперація України – це соціально-економічна система. Вона є масовою громадсько-господарською організацією, що об'єднує громадян країни як споживачів з метою задоволення їх попиту на товари та послуги, здійснюючи господарську діяльність засновану на взаємодопомозі [2, с. 61].

Споживча кооперація, відіграє значну роль у розвитку економіки держави, бо своїми специфічними методами й шляхами вона вирішує складні і важливі проблеми соціального-економічного життя суспільства.

Соціальний потенціал споживчої кооперації України характеризується рівнем кооперування населення, задоволення його платоспроможного попиту, громадсько-господарською активністю. Економічний потенціал системи охоплює галузі, підприємства, види господарської діяльності, її обсяги, розмір кооперативної власності, ресурсів, основних засобів, оборотних коштів, прибутку тощо.

Споживча кооперація України має багатогалузеву структуру. Основними галузями та видами її діяльності є: торгівля, заготівлі сільськогосподарської продукції й сировини, громадське харчування, промисловість, будівництво, транспорт, житлово-комунальне господарство [78, с. 185]. Система має також у своєму розпорядженні заклади охорони здоров'я (поліклініки, аптечні заклади, санаторії), професійно-технічні технікуми та коледжі, вищі навчальні заклади.

Нині споживча кооперація України – це соціально орієнтована система, основою якої є діяльність у сфері обслуговування найменш забезпечених верств суспільства й жителів віддалених сільських населених пунктів. Діяльність системи спрямована на задоволення потреб споживачів і пайовиків, їх соціальний захист, надання соціальних гарантій працівникам [12, с. 10].

Споживча кооперація належить до складних і цілісних соціально-економічних систем, що має свої специфічні особливості:

- 1) багатогалузевий характер діяльності;
- 2) наявність комбінованої соціально-економічної системи, яка має керуючу й керовану підсистеми, розгалужену структуру взаємозв'язків;
- 3) багаточільовий характер функціонування, що проявляється у поєднанні соціальних, економічних, господарських та інших цілей;
4. комплексність процесів управління й виробництва, що направлено на вирішення соціально-економічних питань в соціальній і виробничій сферах;
5. складна ієрархічна побудова, що враховує поєднання рівнів і ланок управління за схемою: Укоопспілка → Облспоживспілки (Кримспоживспілка) → Райспоживспілки (Районні споживчі товариства) → Сільські споживчі товариства [52, с. 79].

Головною особливістю споживчої кооперації є те, що вона являє собою єдину систему. З метою кооперативної солідарності й взаємодопомоги всі споживчі товариства об'єднались в територіальні спілки і на кожному рівні (району, області, країни в цілому) створили загальну інфраструктуру системи споживчої кооперації – єдину господарську структуру – Укоопспілку.

Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка) – це кооперативна спілка (об'єднання) споживчих товариств України, їх районних та обласних спілок, спілки споживчих товариств АР Крим, метою якої є створення сприятливих умов їх діяльності. Вона утворена за рішенням Кооперативного комітету Раднаркому УСРР 15.06.1920 р. як єдиний господарський центр споживчої кооперації – Всеукраїнська кооперативна спілка (Вукоопспілка). З розпадом СРСР у 1991 р. Укоопспілка набула сучасного статусу [85].

Правовою базою функціонування Укоопспілки є Конституція України, Господарський і Цивільний кодекси [1, с. 26], Закон України “Про споживчу кооперацію”, Концепція розвитку національного кооперативного руху, Указ Президента України “Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах”, рішення вищих органів управління споживчої кооперації (з'їздів, Ради, Правління Укоопспілки, облспоживспілок, райспоживспілок і РСТ).

З жовтня 1992 р. Укоопспілка є ваговою організацією у складі Міжнародного кооперативного альянсу (МКА), що співставляє свої цілі з соціальними та економічними цілями українського суспільства, є складовою політичної й економічної системи країни [32, с. 73].

Укоопспілка активно займається здійсненням зовнішньої торгівлі, має дружні зв'язки з підприємствами багатьох країн світу. Для здійснення зовнішньоекономічних відносин, у складі системи створено об'єднання “Укоопзовнішторг” [53, с. 26]. На сьогодні встановлено ділові контакти із зарубіжними фірмами майже 20 країн світу.

Діяльність споживчої кооперації будується на засадах взаємодопомоги, співробітництва, справедливості, добровільності членства, демократії. Інтереси системи – різнопланові, однак вони не є суто колективно-груповими, основні з них збігаються з національно-державними інтересами [3, с. 5].

Укоопспілка діє на підставі Статуту, прийнятого XVI з'їздом споживчої кооперації України (3.03.1994 р.), згідно з яким, основними її завданнями є: всебічне сприяння розвитку споживчої кооперації; виконання делегованих їй споживчими товариствами і їх спілками повноважень; координація діяльності й спрямування зусиль своїх членів на забезпечення підприємств споживчої кооперації в товарах народного споживання, сировині, різноманітних послугах.

Рішення виборчо-представницьких і виконавчо-розпорядчих органів Укоопспілки, що прийняті в межах її компетенції, обов'язкові для виконання її членами. Вищий орган самоврядування системи – з'їзд споживчої кооперації.

Рада Укоопспілки підзвітна з'їзду й в період між з'їздами виконує функції з'їзду, крім питань, віднесених до його компетенції, а правління є виконавчо-розпорядчим органом Ради. Крім поточної організаційної, господарської й соціальної діяльності, воно здійснює управління роботою утворених ним підприємств, організацій та установ [85].

Власність Укоопспілки створюється із членських внесків та доходів, одержаних від господарської діяльності, реалізації цінних паперів та ін. Для забезпечення ефективного функціонування кооперативної власності, захисту майнових прав пайовиків, XVI з'їзд споживчої кооперації України (у березні 1994 р.) затвердив Концепцію розмежування власності в системі [3, с. 7].

На основі Концепції вищі органи управління закріпили неподільну частину статутних фондів (не менше 51% загальної суми), тобто колективний громадський капітал. Він виступає гарантом цілісності системи й використовується на зальні блага всіх пайовиків. Подільна ж частина статутного фонду підприємств Укоопспілки закріплена за пайовиками, які отримали відповідні свідоцтва на свою частку в майні.

Дослідження сучасного стану споживчої кооперації України, свідчать, що на перших етапах ринкового реформування економіки держави, вона зазнала значних втрат. Це призвело до погіршення реалізації її соціальної місії, адже основна мета системи – задоволення потреб своїх членів, поліпшення їх економічного становища [77, с. 33].

Перехід до ринкової економіки звузив масштаби діяльності Укоопспілки, знизилася віддача її економічного та соціального потенціалу, послабилася її соціальна місія. Для припинення цих процесів у системі споживчої кооперації проведено глибокі перетворення, масштабні заходи, що базуються на сучасних кооперативних теоріях, наукових рекомендаціях та прогнозах [32, с. 74].

Але, навіть за таких умов, Укоопспілка виконала своє завдання: зберегла цілісність системи, не допустила розвалу споживчої кооперації. Цьому сприяло також наукове супроводження усіх заходів, направлених на збереження кооперативної власності, із залученням провідних науково-дослідних установ та навчальних закладів Укоопспілки.

Глибокі зміни відбуваються в галузевій структурі системи споживчої кооперації. Прискорено розвиваються нові види діяльності – побутові та соціально-культурні послуги, інвестиційна діяльність, страхування, банківська справа. Якісно оновлюється сфера торгівлі за рахунок нових типів підприємств роздрібної торгівлі, відроджується кооперативний опт [11, с. 6].

Сьогодні в системі споживчої кооперації впроваджуються ринкові механізми господарювання, використовуються методи конкурентної боротьби, зростає підприємницька активність. Усе це розширює масштаби господарської діяльності й покращує результативні показники.

Відтак, можна стверджувати, що споживча кооперація України пододала системну кризу і вийшла на траєкторію економічного зростання та стабілізації. У 2004–2008 рр. зусилля Укоопспілки були спрямовані на розвиток споживчої кооперації, відродження принципів кооперативного господарювання, удосконалення матеріально-технічної бази, захист прав пайовиків, демократизацію кооперативного життя [10, с. 11; 77, с. 32].

З метою визначення домінуючих тенденцій, напрямів і пріоритетів соціально-економічного розвитку споживчої кооперації України у 2004–2008 рр., доцільно провести глибоке дослідження сучасного її стану.

Споживча кооперація, з усіх складових кооперативного сектору економіки, є найбільш структурованою й організаційно оформленою (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Організаційна побудова системи споживчої кооперації  
України в 2004–2008 роках\***

(одиниць)

Організаційна побудова системи	Рік					Зміна (+,-) показника 2008 р. порівняно з 2004 р.	
	2004	2005	2006	2007	2008	абсол., од.	відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Кримспоживспілка	1	1	1	1	1	0	X
2. Облспоживспілки	21	21	21	21	21	0	X
3. Райспоживспілки	241	237	231	228	222	-19	-7,88
4. Районні споживчі товариства	208	204	202	200	197	-11	-5,29
5. Споживчі товариства (без районних)	1865	1879	1915	1933	1911	46	2,47
6. Райкоопзаготпроми (заготконтори)	265	248	205	169	151	-114	-43,02
7. Ринки	586	563	533	506	482	-104	-17,75

\*Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

Так, станом на 1.01.2009 р. споживча кооперація України охоплювала 482 ринки, 151 заготконтору, 1911 сільських і міських споживчих товариств, 222 райспоживспілки, 197 районні споживчі товариства, 21 облспоживспілку та Кримспоживспілку. Кількість організаційних одиниць системи в 2008 р. проти 2004 р. значно зменшилася, і лише у створенні споживчих товариств спостерігалася позитивна тенденція – їх кількість зросла на 46 одиниць.

Зростання споживчих товариств відбулося за рахунок створення в межах найближчих сіл спільних підприємств типу “коопмаркет”, перетворення значної кількості РСС у РСТ, що побудовані за галузевим принципом управління й через відсутність у своєму складі споживчих товариств з великим апаратом управління, є перспективнішою формою господарювання [16, с. 8].

Станом на 1.01.2009 р. в системі споживчої кооперації України створено й успішно працює 720 коопмаркетів (рис. 2.2), середньомісячний обсяг товарообороту яких становить 1,5–2 млн. грн. Сучасна мережа магазинів “Маркет” системи, реалізує широкий



асортимент товарів, надає різноманітні послуги та забезпечує високий рівень обслуговування споживачів.

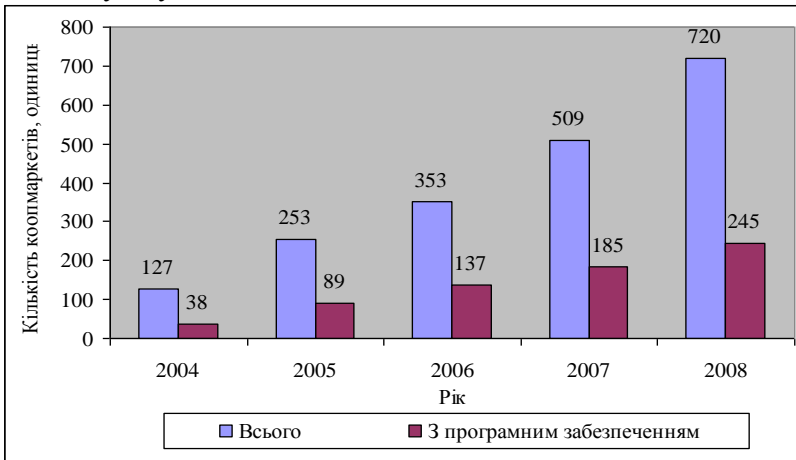


Рис. 2.2. Мережа коопмаркетів системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [11, с. 8]

За досліджуваний період ліквідовано 19 райспоживспілок, 11 РСТ та 104 ринки. На 114 одиниць зменшилася кількість райкоопзаготконтор, які об'єдналися у складі РСТ або були ліквідовані як нерентабельні.

Результатом діяльності споживчої кооперації за 2004–2008 рр. є покращення якісного складу кадрів, зростання середньомісячної заробітної плати по всіх галузях діяльності (табл. Г.1, додаток Г).

Соціальна складова Укоопспілки представлена сформованим інститутом пайовиків, який нараховує на 1.01.2009 р. 595,4 тис. осіб (на 280 тис. осіб менше порівняно з 2004 р.), а членами споживчих товариств за 5 років стали 49 тис. осіб. Разом з тим, середньооблікова чисельність працюючих усіх галузей скоротилася на 35,828 тис. осіб або на 33,90%.

За 2004–2008 рр. оновлено кадровий склад кооперативної системи чисельністю 69,856 тис. осіб, з яких 36,697 тис. осіб (52,53%) мають вищу освіту, у т.ч. 12,814 тис. осіб (18,34%) закінчили ВНЗ III–IV рівнів акредитації (мають повну та базову вищу освіту) (рис. Г.1, додаток Г), 23,883 тис. осіб (34,19%) – I–II рівнів акредитації (отримали неповну вищу освіту).

Варто зазначити, що професійну підготовку на підприємствах споживчої кооперації мають 33,159 тис. працівників (47,47%), а частка

молоді за останні 5 років зросла й становить 27,4% усіх працівників (рис. Г.2, додаток Г).

В останні роки намітилась тенденція відродження соціальної основи кооперації: діти пайовиків все більше починають отримувати освіту в кооперативних вищих навчальних закладах, підвищується освітній рівень фахівців, відповідно до потреб ринкової економіки.

Значна увага в 2004–2008 рр. була приділена соціальному захисту працюючих. Середньомісячна заробітна плата одного працівника всіх галузей господарювання зросла у 3 рази й становила у 2008 р. 1043 грн.

Протягом 2004–2008 рр. фонд оплати праці по всіх галузях збільшився на 37,13 млн. грн. (103,95%). Причинами таких змін є підвищення купівельної спроможності населення України (зокрема сільського), зародження сучасних аспектів побудови ринкової системи управління [43, с. 69].

За останні 5 років постійно зростав розмір пайових внесків на одного пайовика, й у 2008 р. він становив 199,34 грн., що на 99,79 грн. більше ніж у 2004 р.. Динаміка пайових внесків відображена на рис. Г.3. (додаток Г).

У 2004–2008 рр. набула подальшого вдосконалення кооперативна освіта. Успішно функціонують Львівська комерційна академія, Полтавський університет споживчої кооперації України, 8 технікумів і 14 коледжів [11, с. 6].

У системі споживчої кооперації нарощують свою діяльність акціонерний банк “Укоопспілка”, страхове товариство “Укоопгарант”, інститут інформатики й комп’ютеризації “Укоопінком”, лікувально-оздоровчий центр “Укоопспілка”.

Економічний потенціал Укоопспілки складають об’єкти виробничої (магазини, цехи, бази, підприємства громадського харчування) і соціальної (дитячі садки, будинки відпочинку, санаторії, освітні заклади) інфраструктури.

Торговельну діяльність здійснюють близько 16,2 тис. об’єктів торгівлі та закладів ресторанного господарства, з яких 77% розташовані в сільській місцевості (табл. Г.1, додаток Г) [11, с. 4].

За 2004–2008 рр. кількість діючих роздрібних торговельних підприємств скоротилась на 5875 одиниць (32,34%). Були продані, законсервовані, здані в оперативну оренду 5579 магазинів, утримувати які не дозволяв фінансовий стан споживчих товариств і споживспілок. Торгова площа мережі роздрібної торгівлі скоротилася на 27,98%, що становить 382,2 тис. кв.м. Разом з тим, торгова площа у середньому на одне підприємство зросла на 4,1 кв.м. (5,29%).

Негативні зміни у матеріальній базі роздрібної торгівлі вплинули на стан оптової ланки системи. Так, складські площі загальнотоварних складів скоротилися на 328,6 тис. кв. м. (56,30%) й на кінець 2008 р. становили лише 255,1 тис. кв. м., а складів з торгівлі лісбудгосптоварами на – 31 тис. кв. м. (56,99%), що свідчить про наявність на 1.01.2009 р. їх лише 23,4 тис. кв.м.

Скорочення мережі роздрібної та оптової торгівлі не вплинуло на запаси в торговельній мережі й на складах. За 2004–2008 рр. їх сума зросла на 130,6 млн. грн., а оборот товарних запасів зменшився на 1 день.

Протягом 2004–2008 рр. зросла вартість як продовольчих, так і непродовольчих товарів, відповідно на 103,3 млн. грн. (84,46%) та 252,9 млн. грн. (411,89%). Оборотність продовольчих товарів збільшилася на 2 дні, тоді як непродовольчих – зменшилася на 42 дні.

Споживча кооперація являє собою єдиний господарський комплекс, тому зміни в обсягах діяльності однієї галузі безпосередньо впливають на інші. Так, за 2004–2008 рр. відбулося скорочення мережі підприємств ресторанного господарства. Загальна їх кількість зменшилася на 2227 одиниць й становила на 1.01.2009 р. 3905 одиниць, у т.ч. у сільській місцевості – 2400 одиниць. Кількість посадочних місць в закладах громадського харчування зменшилася на 72,2 тис., але кількість місць на один заклад зросла на 6 місць.

Мережа закладів ресторанного господарства набула нового вигляду. У споживспілках відтворена діяльність ресторанів, кафе, магазинів. Так, за 2004–2008 рр. у структурі ресторанного господарства зменшилася питома вага кафе, буфетів, закусочних та кіосків на 4,3%, барів – на 0,2%, тоді як частка ресторанів та їдалень зросла на 0,7% і 3,8% відповідно (рис. Г.1, додаток Г).

За період 2004–2008 рр. Укоопспілка втратила з різних причин 104 ринки, що менше рівня 2004 р. на 17,75%. Кількість торгових місць на ринках системи зменшилася на 7,09%. За 5 років зник 31 критий ринок з 1749 торговими місцями, 40 павільйонів, де знаходилося 4591 торгове місце та 39282 критих та відкритих столів. Разом з тим, у ті ринки, що залишилися в системі, збільшилася сума капіталовкладень (рис. 2.3).

За 2004–2008 рр. змінилася структура валових доходів кооперативних ринків системи. У 2004 р. більшу частину структури склали надходження від надання ринкових послуг (45,20%), торгівлі, заготівлі, промисловості (23,80%) та громадського харчування (22,50%), а в 2008 р. до цих видів діяльності долучились надходження від оперативної оренди (19,60%) (рис. Г.2, додаток Г).

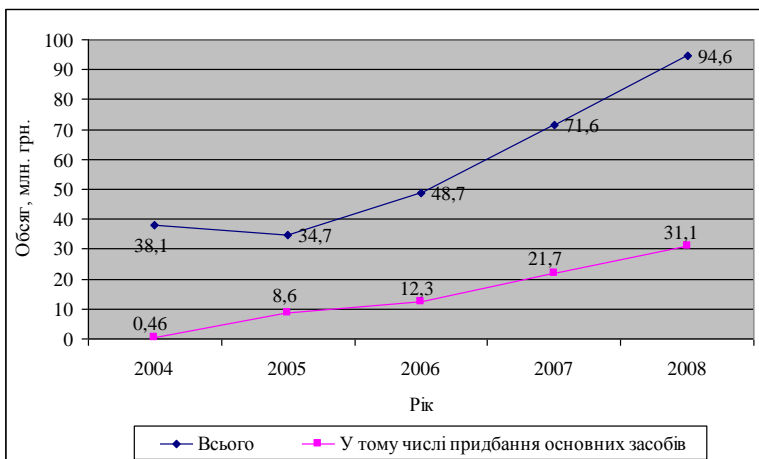


Рис. 2.3. Капіталовкладення у розвиток матеріально-технічної бази кооперативних ринків у 2004–2008 роках [11, с. 17]

Для здійснення ефективної діяльності система споживчої кооперації України має у своєму розпорядженні сукупність фінансових ресурсів без яких вона не могла б функціонувати. Проаналізуємо основні фінансово-економічні показники діяльності системи в 2004–2008 рр. (табл. Д.1, додаток Д).

Обсяг власних коштів протягом 2004–2008 рр. зріс на 179,3 млн. грн. Слід зазначити, що 89,7 млн. грн. нарахованих коштів було розміщено в необоротних активах системи, зокрема 55,6 млн. грн. спрямовано на поповнення вартості основних засобів та нематеріальних активів, 22,7 млн. грн. – у фінансові інвестиції, 25,2 млн. грн. – в інші необоротні активи. Але, разом з тим, на 13,8 млн. грн. зменшилися надходження власних ресурсів системи до незавершеного будівництва, що свідчить про більш раціональне їх розміщення.

За період 2004–2008 рр. сума власних коштів направлених в оборот зросла на 89,6 млн. грн., що на 54,87% більше порівняно з базовим роком. Слід відмітити, що станом на 1.01.2009 р. 28,9 млн. грн. оборотних власних коштів знаходиться в торгівлі, 2,5 млн. грн. – в заготівлях і 58,2 млн. грн. – спрямовано у поточні фінансові інвестиції.

Зростання обсягів власних оборотних коштів є позитивним у діяльності споживчої кооперації, але у майбутньому їй потрібно спрямувати більшу частину власних коштів у торгівлю, поточні фінансові інвестиції, модернізацію та реконструкцію основних

засобів, впровадження нових технологій.

За період, що аналізується відбулося збільшення обсягів залучених банківських кредитів та позикових коштів. Так, у 2008 р. проти 2004 р., сума банківських кредитів та позикових коштів системи споживчої кооперації України зросла на 108,113 млн. грн. або на 163,13%.

Негативні зміни відбулися в обсягах статутного капіталу споживчої кооперації. Величина статутного капіталу зменшилася на 192,9 млн. грн., тоді як сума пайового капіталу зросла на 51,764 млн. грн. Динаміка статутного та пайового капіталу системи відображена на рис. 2.4.

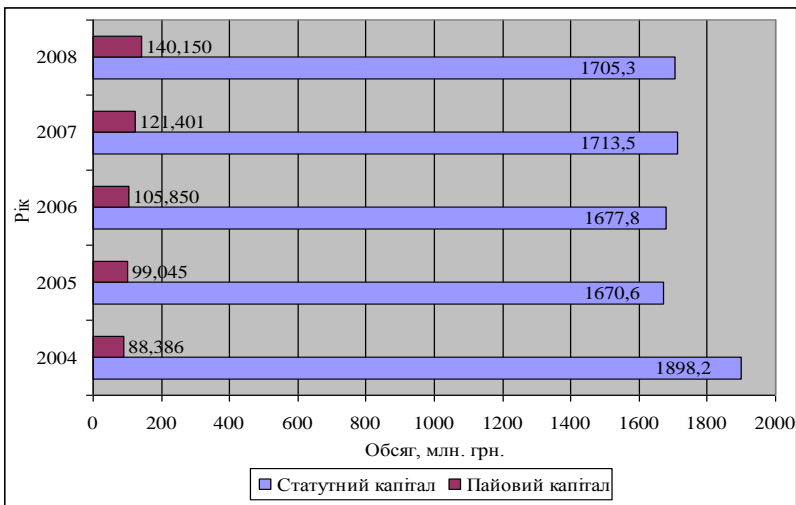


Рис. 2.4. Динаміка обсягів статутного та пайового капіталу системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

У структурі майна Укоопспілки найбільшу питому вагу становлять необоротні активи. Але їх вартість протягом досліджуваного періоду зростала не так швидко як оборотних активів. Так, загальний обсяг оборотних активів зріс на 377,005 млн. грн. (62,37%), тоді як вартість необоротних активів – лише на 9,593 млн. грн. (0,36%). Такі зміни зумовили зростання співвідношення між оборотними та необоротними активами системи споживчої кооперації з 22,39% у 2004 р. до 36,24% у 2008 р., тобто на 13,85 п.п.

Впродовж 2004–2008 рр. значним було зростання суми поточних зобов'язань системи споживчої кооперації, що перевищувала аналогічний показник базового року на 306,140 млн. грн. (70,89%). Однак, співвідношення між оборотними активами та поточними

зобов'язаннями за досліджуваний період зменшилося на 6,98 п.п., що є негативним у діяльності системи.

За 2004–2008 рр. на 70,667 млн. грн. (48,68%) зросла дебіторська заборгованість системи, зокрема дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – на 51,589 млн. грн. (87,16%). Сума ж простроченої дебіторської заборгованості, навпаки, зменшилася на 21,709 млн. грн. Разом з тим, на 1,220 млн. грн. скоротився розмір простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги й на 20,489 млн. грн. – іншої поточної простроченої дебіторської заборгованості.

Слід зазначити, що питома вага простроченої дебіторської заборгованості системи споживчої кооперації у загальній її сумі, за 2004–2008 рр., теж значно зменшилася – на 18,5 процентних пункти, й на 1.01.2009 р. становила лише 7,40% проти 25,90% у 2004 р..

Що ж стосується кредиторської заборгованості, то її сума за аналізований період зросла на 199,354 млн. грн. (63,50%), при цьому кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги – на 137,168 млн. грн. (79,90%).

Сучасний розвиток споживчої кооперації України значною мірою покращується зростанням обсягів освоєних капіталовкладень. За 2004–2008 рр. їх розмір зріс більш ніж у 3 рази (рис. 2.5).

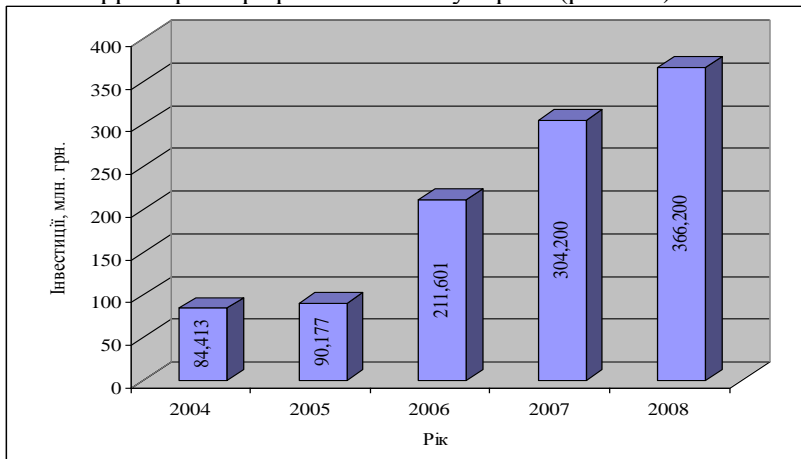


Рис. 2.5. Інвестиції (модернізація, впровадження нових технологій) у підприємства споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [11, с. 33]

Негативною тенденцією, поряд з цим, залишається підвищення залишкової вартості основних засобів на 142,7 млн. грн. На високому

рівні знаходиться розмір зносу основних засобів: у 2004 р. – 42,70%, у 2008 р. – 40,10% (знос основних засобів зменшився лише на 2,60 п.п.).

Це свідчить про необхідність стимулювання інвестиційної активності інвесторів, пошуку ефективних методів розширення власного оборотного капіталу, підвищення уваги до потенційних пайовиків системи (молоді) й рівня їх матеріального стимулювання, комплексної роботи по залученню приватного й позасистемного капіталу для поліпшення діяльності Укоопспілки.

Серед проблем, що існують сьогодні в діяльності споживчої кооперації є наявність непродуктивних витрат (крадіжки, пожежі, нестачі, псування, сплата штрафів, неустойок). Звичайно, позитивним є уже те, що за 5 років такого роду втрати зменшилися на 2,575 млн. грн. (43,81%), але їх наявність свідчить про те, що є ще над чим працювати.

За період 2004–2008 рр. кооперативними підприємствами сплачено податків і зборів до бюджетів усіх рівнів 3,5 млрд. грн., у т. ч. за 2008 р. 957 млн. грн., що перевищує аналогічний показник у 2004 р. на 360,5 млн. грн.

Що ж стосується фінансових результатів діяльності Укоопспілки, то система споживчої кооперації у 2008 р. отримала 146 млн. грн. проти 22,9 млн. грн. у 2004 р., тобто чистий прибуток зріс на 123,1 млн. грн. (537,55%) (табл. Е.1, рис. Е.1, додаток Е).

Фінансові результати системи споживчої кооперації України від торгівельної діяльності за досліджуваний період збільшилися на 40,234 млн. грн., тобто більше ніж у 17 разів, від громадського харчування – на 4,886 млн. грн., від заготівлі – на 3,264 млн. грн., від промисловості – на 12,589 млн. грн.

За даними табл. Е.1. (додаток Е), можна зробити висновок про те, що загальна кількість підприємств системи за 5 років скоротилася на 2424 одиниці (31,29%), при цьому число прибуткових суб'єктів господарювання зменшилося на 1625 одиниць (23,95%), а збиткових – на 799 одиниць (83,14%).

Варто зазначити, що сума прибутку прибуткових підприємств за 2004–2008 рр. зросла на 108,393 млн. грн., тобто більш ніж у 2 рази, а сума збитку збиткових організацій зменшилася на 14,741 млн. грн.

За 5 років діяльність організацій, що пов'язана із реалізацією сировини та продукції, стала прибутковою. Якщо у 2004 р. підприємства торгівлі отримали 22,344 млн. грн. збитку, то в 2008 р. – 19,188 млн. грн. прибутку, але промислові підприємства отримали 4,227 млн. грн. збитку та 5,693 млн. грн. прибутку у відповідних роках. Прибуток ресторанного господарства зріс на 5,812 млн. грн., а збиток від заготівельної галузі зменшився на 2,442 млн. грн.

У роботі підприємств споживчої кооперації України є суттєві недоліки, – невикористані резерви, що пояснюються несвоєчасним виконанням основних положень Стратегії розвитку споживчої кооперації України на період 2004–2015 рр., відсутністю галузевих програм розвитку організацій, недостатнім рівнем капіталовкладень у розвиток системи з боку пайовиків і потенційних інвесторів, невмінням деяких керівників працювати в умовах жорсткої конкуренції.

За досліджувані роки значні зміни відбулися в обсягах діяльності основних галузей системи споживчої кооперації (табл. Ж.1, додаток Ж). Загальний обсяг роздрібного товарообороту зріс на 1728,9 млн. грн. або на 80,11%, а товарооборот мережі, розташованої у сільській місцевості за досліджуваний період – на 995 млн. грн. (82,11%) (рис. Ж.1, додаток Ж).

Загальний обсяг роздрібного товарообороту споживчої кооперації за 2004–2008 рр. склав 14,935 млрд. грн. (зріс у 1,8 раз). Причиною цього є збільшення товарообороту роздрібної торгової мережі на 1503,6 млн. грн. та роздрібного товарообороту закладів ресторанного господарства на 225,3 млн. грн. В цілому за 2004–2008 рр. роздрібний товарооборот ресторанного господарства споживчої кооперації склав 2,7201 млрд. грн.

У досліджуваному періоді темпи росту товарообороту ресторанного господарства споживчої кооперації мали скачкоподібний характер (рис. Ж.2, додаток Ж). Найменші темпи росту були в 2005 р. – 107,43%, а найвищі – в 2007 р. – 117,01%. У 2008 р. в системі спостерігалось зменшення темпу росту діяльності громадського харчування до 111,13%.

За 2004–2008 рр. на 125,8 млн. грн. або 51,49% зросла реалізація продукції власного виробництва підприємств ресторанного господарства системи Укоопспілки. Обсяг роздрібного товарообороту продовольчих товарів скоротився на 861,1 млн. грн. (45,65%), а непродовольчих товарів – на 195,8 млн. грн. (72,01%) (рис. Ж.3, додаток Ж).

Отримані результати свідчать про поступову переорієнтацію попиту населення країни із дешевих продовольчих товарів (хліб, крупи, олія, яйця) і найпростіших необхідних непродовольчих товарів (одяг, взуття) на купівлю товарів культурно-побутового призначення.

У період трансформаційних процесів в економіці, знизився рівень участі споживчої кооперації у формуванні споживчого ринку України. Система послабила роль монополіста в обслуговуванні населення, проте, має всі можливості для її відновлення. У 2004–2008 рр. спостерігалися позитивні зміни у структурі товарообороту: зросла



купівельна спроможність населення, майже повністю вийшла з кризи торговельна галузь системи [50, с. 54].

Значний вплив на ефективність господарювання системи має заготівельна діяльність, від якої залежать основні показники діяльності оптової й роздрібно́ї торгівлі, структура асортименту товарів.

Заготівлі сільськогосподарської продукції та сировини здійснюють 155 заготівельних підприємств, 87 худобозабійних, 4 звірогосподарства та 644 приймально-заготівельних пунктів. Заготівельний оборот споживчої кооперації за 5 років склав 3,0601 млрд. грн. і зріс на 247,2 млн. грн. (рис. Ж.4, додаток Ж).

Темп росту заготівельного обороту був досить нерівномірним. У 2005 р. спостерігалось різке зростання заготівельного обороту системи (113,94%), а у 2006 р. раптове його зменшення до рівня 105,84%. І лише у 2008 р. ситуація стабілізувалася й темп росту заготівельного обороту склав 115,95%.

Таке зростання пов'язане із низкою причин: розширенням заготівельної сфери як системи впливу держави на аграрний сектор економіки й форми збуту сільськогосподарської сировини та продукції колгоспами, урівноваження конкурентної боротьби між приватними структурами й заготівельними організаціями системи споживчої кооперації [40, с. 268].

Протягом останніх років в модернізацію й переоснащення заготівель відповідно до Програми розвитку заготівельної діяльності споживчої кооперації системи вкладено понад 20 млрд. грн. [11, с. 22].

Динаміка оптового обороту системи споживчої кооперації теж була позитивною у досліджуваному періоді. Так, у 2008 р. порівняно з 2004 р. оптовий оборот зріс на 296 млн. грн., тобто на 129,54% [12, с. 11].

Впродовж досліджуваних років сформувалася нова галузь господарської діяльності організацій і підприємств системи споживчої кооперації — сфера послуг. Відповідно до рішення правління Укоопспілки з червня 2001 р. в споживчій кооперації України здійснюються заходи щодо розвитку сфери платних послуг населенню і, зокрема, відновлення надання побутових послуг.

Розвиток сфери послуг є позитивним напрямом у діяльності споживчої кооперації, оскільки це дозволяє глибоко інтегруватися суб'єктам господарювання між собою, розвивати міжгосподарські кооперативні зв'язки.

Станом на 1.01.2009 р. в системі споживчої кооперації України діяло 6,2 тис. об'єктів з надання послуг, а обсяг реалізованих платних послуг ними за 2004–2008 рр. зріс у 2,3 рази (рис. Ж.5, додаток Ж). Кооперативними підприємствами усіх галузей господарювання

надаються послуги з переробки сільгосппродукції, перевезення вантажів та пасажирів, ринкові, освітні, житлові, санаторно-оздоровчі, ремонтно-будівельні та інші послуги.

Позитивні зміни відбулися у промисловості системи споживчої кооперації. Реконструйовано та модернізовано виробничі потужності, впроваджено нові технології й торговельні марки, освоєно випуск продукції, яка відповідає європейським стандартам якості [21, с. 9]. За 5 років відповідно до програми розвитку та технічного переоснащення в модернізацію виробничих підприємств вкладено понад 100 млн. грн.

На 1.01.2009 р. в системі споживчої кооперації України працювало 360 виробничих підприємств і цехів, з них понад 150 хлібозаводів і пекарень, майже 60 підприємств з виробництва ковбас, копченостей, риби тощо. За 2004–2008 рр. вироблено та реалізовано промислової продукції на 2,4145 млрд. грн.

Розвиток промисловості в системі споживчої кооперації України протягом 2004–2008 рр. відбувався нерівномірно (рис. Ж.6, додаток Ж). Так, у 2004–2005 рр. обсяг промислової продукції зростав, а в 2006 році різко скоротився до рівня 102,32%. Але уже наступного року ситуація стабілізувалася й темп росту промислової продукції за 2007–2008 рр. збільшився й на кінець досліджуваного періоду становив 117,43%.

Однак, навіть при наявності відповідної соціально-економічної бази, кооперативна система України, сьогодні має такі основні проблеми:

- недостатня адаптація підприємств до ринкових умов господарювання;
- проблеми соціального характеру, пов'язані зі складним соціальним становищем сільського населення, важкою соціально-демографічною ситуацією в країні.

У наш час важливою проблемою функціонування споживчої кооперації України є її фінансова стабілізація з майбутнім забезпеченням оптимізованих темпів зростання [18, с. 4]. При цьому, застосування кооперативних принципів та етичних норм забезпечує сталий розвиток ідеальної кооперативної форми господарювання [74, с. 14].

Проте, було б неправильним розглядати прорахунки у діяльності споживчої кооперації лише у руслі негативних тенденцій змін економічної ситуації в країні. Так, за останні роки в Україні відбулися такі позитивні зміни:

- створено основи нової системи кооперативного управління [52, с. 80];

- розробляються заходи підтримки розвитку споживчої кооперації;
- реформується організаційна структура споживчої кооперації в напрямку адаптації споживчих товариств до більш конкурентоспроможних форм;
- модернізується структура апарату управління [22, с. 326];
- підвищується частка фахівців із менеджменту, маркетингу, податкового планування, управління нерухомістю, робітників юридичної служби.

Моніторинг ресурсного потенціалу розвитку системи споживчої кооперації України дозволив нам з'ясувати особливості її функціонування в умовах ринкової економіки, визначити проблеми та перспективи господарсько-фінансової діяльності підприємств споживчої кооперації. Але доцільно, на наш погляд, також буде здійснити стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємств системи, що дасть їм змогу своєчасно та адекватно реагувати на зміни в їх середовищі та формувати конкурентні переваги, які в довгостроковій перспективі забезпечать зростання вартості господарських одиниць та досягнення ними стратегічних цілей.

### **2.3. Стратегічний аналіз фінансової стійкості системи Укоопспілки**

Сучасні економічні умови, які характеризуються динамічністю та складністю кон'юнктури ринку, посиленням конкурентної боротьби, швидкими та непередбачуваними змінами законодавства, зумовили необхідність проведення стратегічного аналізу фінансово-господарської діяльності системи споживчої кооперації України.

Метою проведення стратегічного аналізу підприємств системи Укоопспілки є формування множини альтернатив для прийняття стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги кооперативної системи та її прибутковість в довгостроковій перспективі з максимальним використанням потенціалу та змін у зовнішньому середовищі на свою користь.

Стратегічний аналіз діяльності системи споживчої кооперації проведемо у декілька етапів: оцінка фінансової стійкості, ліквідності (платоспроможності), прибутковості та ділової активності.

Сьогодні, споживча кооперація відновлює втрачені позиції. Проте, у майбутньому розвиток системи можливий лише при модернізації основних засобів, збільшенні обсягів оборотних коштів, залученні кваліфікованих працівників і справжніх пайовиків-господарників до роботи в умовах швидких змін оточуючого середовища.

Важливим етапом стратегічного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємств споживчої кооперації є оцінка їх фінансової стійкості, яка залежить від наявності в структурі джерел фінансових ресурсів достатньої кількості власного капіталу (не менше 50%). Для аналізу фінансової стійкості системи розрахуємо відповідних коефіцієнтів (табл. И.1, рис. И.1, додаток И).

Коефіцієнт автономії (економічної незалежності), який показує на скільки підприємство за рахунок власного капіталу спроможне сформувати свої активи, протягом досліджуваного періоду знаходився в межах норми ( $\geq 0,5$ ). Так, у 2008 р. коефіцієнт автономії склав 0,805, що на 0,006 більше ніж у 2007 р. та на 0,040 менше – відносно рівня 2004 р. Це вказує на те, що активи системи у 2008 р. на 80,50% сформовані за рахунок власного капіталу й тільки на 19,50% – за рахунок позичкового капіталу (коефіцієнт концентрації позикового капіталу в 2008 р. склав 0,195). Тобто, апарат управління організацій системи для формування своїх активів все більше використовує лише власний капітал.

Підтвердженням цьому є незначне підвищення коефіцієнту заборгованості (фінансового ризику) до рівня 0,242 у 2008 р. Нормативне значення даного коефіцієнта є меншим 1, тобто незначна частина діяльності підприємств фінансується за рахунок позичкового капіталу. Ми вважаємо, що це є свідченням фінансової стійкості системи споживчої кооперації України.

Негативним для системи є зменшення коефіцієнту фінансування (з 5,462 у 2004 р. до 4,136 у 2008 р.) та коефіцієнту фінансової стійкості (з 6,465 у 2004 р. до 4,026 у 2008 р.). Для обох коефіцієнтів оптимальне значення є більшим 1, але такі зміни зазначених показників свідчать про те, що фінансові зобов'язання, які слід погашати, починають перевищувати її власний капітал. Для підтримання фінансової рівноваги необхідно знаходити нові джерела фінансування власних коштів (кредитні ресурси чи інвестиційні кошти).

Коефіцієнт забезпеченості запасів протягом 5 років знаходився у межах норми ( $>0,8$ ) й збільшився на 0,126, тоді як коефіцієнт забезпечення оборотних активів так і не досяг оптимального значення ( $>0,5$ ) і зменшився на 0,037. Отримані результати свідчать про те, що усі запаси фінансуються за рахунок власного капіталу, чого не можна поки що сказати про оборотні активи.

Ступінь залежності системи в зазначені роки від зовнішніх джерел фінансування, знаходився в межах норми (менше 2) і становив 1,242 у 2008 р. Тобто, за рахунок позикового капіталу відбувалося фінансування незначної частини діяльності системи, а саме 24,20%.

З метою виходу зі скрутного становища кооперативна система була вимушена залучити позиковий капітал для фінансування своєї діяльності. Так, у 2008 р. порівняно з 2004 р. коефіцієнт фінансової залежності збільшився на 0,059. Однак, таке незначне збільшення особливого впливу на діяльність системи не мало. Споживча кооперація може відчувати себе незалежною від претензій кредиторів у найближчій період через високий рівень власного капіталу в загальній структурі фінансових ресурсів.

У 2004–2008 рр. коефіцієнт реальної вартості основних засобів у валюті балансу постійно перевищував норму (0,3–0,5), тобто більша частина активів системи знаходиться в необоротній формі, що значно ускладнює її функціонування в сучасних умовах господарювання. Позитивним тут є те, що за досліджуваній період значення даного показника зменшилося на 0,031.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у валюті балансу за аналізовані 5 років, постійно перебував у межах нормативного значення (норма 0,8), але, разом з тим, його значення зменшилося на 0,026 й становило на кінець досліджуваного періоду 0,669, що вказує на те, що основні засоби та запаси складають 66,90% усіх активів системи споживчої кооперації України.

За досліджувані роки досить нестабільним було значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом. Протягом 2004–2006 рр. цей показник зростав і склав 0,301. Однак, за 2007–2008 рр. значення коефіцієнта зменшувалося й станом на 1.01.2009 р. становить 0,258. Разом з тим, значення даного показника весь період перебувало в межах норми (більше 0,1) й свідчить, що достатня частина оборотних активів системи споживчої кооперації фінансується за рахунок власного оборотного капіталу.

Коефіцієнт маневрування системи за 2004–2008 рр. зріс на 0,027, але на кінець досліджуваного періоду він знаходився лише на рівні 0,085, що значно менше нормативного значення (більше 0,5) й вказує на те, що лише 8,50% власного капіталу вкладено в найбільш мобільні активи.

За 5 досліджуваних років коефіцієнт довготермінового залучення коштів системи споживчої кооперації збільшився на 0,032 й на кінець 2008 р. склав 0,055, тобто лише 5,50% діяльності Укоопспілки фінансувалося за рахунок залучення довгострокових кредитів і позик, що можна вважати позитивним.

У 2004–2008 рр. тільки на 0,001 зріс коефіцієнт інвестування системи. Але, разом з тим, у 2008 р. лише 78,70% основних засобів фінансувалося за рахунок власного капіталу системи, що характеризує рівень інвестиційної діяльності як недостатній.

Слід зазначити, що динаміка коефіцієнту мобільності в системі споживчої кооперації протягом 2004–2008 рр. була позитивною, оскільки його значення зросло на 0,083. На кінець 2008 р. коефіцієнт мобільності становив 0,266, що свідчить про те, що лише 26,60% активів системи знаходилося в обороті.

У 2004 р. коефіцієнт покриття запасів становив 0,934, а у 2008 р. – на 1,069 більше, тобто – 2,003, що говорить про те, що на 1 грн. запасів припадає лише 2,003 грн. “нормальних” джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля) за досліджуваний період зріс на 0,035, але, навіть при цьому, залишався в межах допустимого значення (менше 0,25) й становив у 2008 р. 0,059, що вказує на незалежність системи споживчої кооперації від довгострокових зобов'язань.

У 2004 р. коефіцієнт нагромадження амортизації становив 0,427, а у 2008 р. – 0,401, що свідчить про зменшення ступеня зносу основних засобів системи на 2,06%. Разом з тим, коефіцієнт придатності основних засобів Укоопспілки зріс на 2,06%, що вказує на підвищення ступеня придатності до використання основних засобів. Такі зміни є позитивними у діяльності системи.

Протягом досліджуваного періоду в системі споживчої кооперації на 0,106 знизився коефіцієнт концентрації статутного капіталу, тобто частка коштів, акумульована в статутний капітал зменшилася до рівня 57,40%. У той же час, коефіцієнт концентрації пайового капіталу підвищився на 0,016.

Позитивні зрушення в показниках фінансово-господарської діяльності, що спостерігалися в 2004–2008 рр., одразу ж відобразилися на обсягах діяльності підприємств системи споживчої кооперації України всіх галузей, які з 2003 р. почали динамічно зростати.

Необхідним елементом стратегічного аналізу фінансового стану споживчої кооперації є оцінка рівня її ліквідності (платоспроможності), що показує наскільки швидко обігові активи можуть перетворюватися у грошову форму для виконання фінансових зобов'язань (табл. К.1, рис. К.1, додаток К).

На основі даних табл. К.1 проаналізуємо коефіцієнти, що характеризують ліквідність (платоспроможність) системи:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) – це показник, що показує можливість розрахунку за своїми поточними зобов'язаннями у найближчий час. Його оптимальне значення – не менше 0,2. У всі досліджувані роки, окрім 2006 р., значення цього коефіцієнта було менше встановленої норми, а це говорить про відсутність у достатній кількості активів у ліквідній формі. Позитивним є підвищення коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,018.

2. Коефіцієнт термінової ліквідності (проміжної платоспроможності) характеризує ступінь покриття поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості. Його оптимальне значення – 0,7–0,8. Показник проміжної платоспроможності споживчої кооперації протягом досліджуваного періоду був меншим норми (у 2004 р. – 0,483, у 2008 р. – 0,457, тобто зменшився на 0,026), що свідчило про наявність кризи у системі та необхідність пошуку резервів грошових коштів для покриття боргів.

3. Коефіцієнт загальної ліквідності відображає можливість покриття поточних зобов'язань за рахунок обігових коштів (норма – 2–2,5). За 5 років значення цього показника було значно менше нормативу (у 2004 р. – 1,400, а у 2008 р. – 1,330), що свідчить про неможливість за рахунок наявних оборотних активів системи покрити її поточні борги перед кредиторамі.

4. Коефіцієнт ліквідності запасів показує, в якій мірі товарно-матеріальні цінності покривають поточні зобов'язання. Значення цього показника у системі споживчої кооперації за період дослідження зменшилося на 0,053 й на кінець 2008 р. становило 0,178, що свідчить про неплатоспроможність системи та неможливість розрахуватися матеріальними цінностями з поточними боргами.

5. Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках показує в якій мірі очікувані надходження дебіторів будуть використанні для погашення поточних зобов'язань. Цей показник протягом досліджуваного періоду зменшився на 0,044 і свідчить про те, що поточні борги системи не можуть повністю покритися за рахунок дебіторської заборгованості.

6. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості свідчить, що у споживчій кооперації не вистачало власного капіталу для формування майна. Система вимушена була до господарського обороту залучити кредиторську заборгованість. Значення цього показника зросло протягом 5 років на 0,216 й досягло у 2008 р. рівня 2,378, тобто на 1 грн. дебіторської заборгованості припадає 2,378 грн. кредиторської.

7. Коефіцієнт мобільності активів вказує на частку оборотних активів у вартості балансу. Нормативне значення показника становить більше 0,5. Так, у 2004 р. оборотні активи становили 18,30% у вартості балансу, а у 2008 р. – 26,60%, тобто спостерігається тенденція до зростання значення даного коефіцієнта (за 5 років збільшився на 0,083).

8. Коефіцієнт співвідношення активів системи станом на 1.01.2009 р. становив 0,362, що на 0,138 більше, ніж у 2004 р., що не відповідає рекомендованому значенню (норма >1).

9. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами показує співвідношення власного капіталу (за мінусом необоротних активів) та оборотних активів. Його нормативне значення – більше 0,1.

Даний коефіцієнт протягом 2004–2008 рр. зменшився на 0,012, але все ж був більшим норми, що говорить про достатнє забезпечення споживчої кооперації власними грошовими коштами. Однак, система потребує пошуку резервів додаткового залучення капіталу в майбутньому, адже даний коефіцієнт у 2008 р. склав лише 0,258.

Розрахунки свідчать, що підприємства споживчої кооперації в своєму розпорядженні не мають достатньої кількості активів у ліквідній формі, а це веде до погіршення процесу їх нормального функціонування, зниження рівня платоспроможності та уповільнення розрахунків за поточними зобов'язаннями.

Проведемо розрахунки по визначенню структури балансу задовільною (незадовільною), а системи споживчої кооперації України платоспроможною (неплатоспроможною). Оцінку структури балансу системи здійснимо на основі коефіцієнтів покриття та забезпеченості власними коштами (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Встановлення структури балансу системи споживчої кооперації України в 2008 році за ознакою задовільності**

Показник	Норма	Початок року	Кінець року	Відхилення (+;-) кінця року від	
				початку року	норми
Коефіцієнт покриття	2	1,437	1,330	-0,107	-0,670
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом	0;1	0,291	0,258	-0,034	-0,742
Коефіцієнт відновлення платоспроможності за 6 місяців	$\geq 1$	0,638		X	-0,362
Коефіцієнт втрати платоспроможності за 3 місяці	$\geq 1$	0,652		X	-0,348

Один з показників-індикаторів не досягнув нормативного значення (коефіцієнт покриття менше 2), тому структура балансу визначається незадовільною, а кооперативна система неплатоспроможною.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності за 6 місяців менший нормативу, тобто відсутня можливість відновити платоспроможність у найближчі півроку. Показник прогнозування ймовірності остаточної втрати платоспроможності у найближчі 3 місяці теж не досягнув нормативу, що вказує на можливість остаточної втрати платоспроможності в найближчі 3 місяці.



Неплатоспроможність Укоопспілки не означає визнання її недієздатною. Цей захід направлений на забезпечення оперативного контролю за фінансовим станом та здійснення заходів щодо попередження її неплатоспроможності й стимулювання системи до самостійного виходу з кризового стану.

Одним із головних етапів проведення стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації є розрахунок показників прибутковості (табл. Л.1, рис. Л.1, додаток Л).

За даними табл. Л.1 можна зробити висновки щодо рентабельності окремих показників господарсько-фінансової діяльності системи:

1. Рентабельність продажу – це показник, що характеризує виробничу, маркетингову та збутову діяльність. Так, у 2008 р. кожні 100 грн. обсягів реалізації продукції принесли системі 3,31 грн. прибутку, що на 2,35 грн. (більш як у 3 рази) більше рівня 2004 р. Значення цього показника свідчить про необхідність пошуку потенційних ринків збуту, клієнтів, замовників і підрядників при здійсненні організаціями та підприємствами системи своєї основної діяльності, з метою підвищення рівня рентабельності продажу.

2. Рентабельність основних засобів системи вказує на те, що 100 грн., вкладених в основні засоби здатні принести прибуток у розмірі 3,05 грн. у 2008 р., що перевищує аналогічний показник у 2004 р. на 2,47 грн.

3. Рентабельність оборотних активів споживчої кооперації – це показник, що визначає продуктивність оборотного майна, яким вона володіє, незалежно від джерел його надходження.

Протягом досліджуваних років спостерігалось покращення використання системою оборотних активів і джерел їх формування. Так, із кожних 100 грн., вкладених в оборотні активи, об'єкт одержав прибутку в 2008 р. в розмірі 15,41 грн., що на 11,56 грн. більше ніж у 2004 р. Такі зміни пов'язані з прискоренням швидкості обертання оборотних активів та недостатнім обсягом господарської діяльності системи кооперативного господарювання.

4. Рентабельність необоротних активів системи споживчої кооперації протягом досліджуваних років зросла на 4,62 грн., що вказує на те, що на 100 грн., вкладених в необоротні активи припадає 5,46 грн. прибутку в 2008 р.

5. За 5 досліджуваних років на 2,04 грн. зросла прибутковість виробничих ресурсів споживчої кооперації. Так, у 2008 р. на кожні 100 грн. інвестовані у виробничі ресурси, припадає 2,55 грн. прибутку.

6. З допомогою показника рентабельності власного капіталу визначається доцільність залучення позичкового капіталу, ефективність використання активів, створених за рахунок власних

коштів. Рентабельність власного капіталу в 2008 р. склала 5,03%, що на 4,23 п.п. більше проти 2004 р.

7. Прибутковість власного оборотного капіталу протягом 2004–2008 рр. збільшилася на 41,51 грн., тобто в 2008 р. на кожні 100 грн. вкладені у власний оборотний капітал припадає 56,26 грн. прибутку.

Отже, протягом 2004–2008 рр. чітко простежується тенденція до збільшення всіх показників рентабельності господарської діяльності споживчої кооперації. Аналіз показників прибутковості Укоопспілки свідчить, що 2004–2008 рр. були для неї вдалими. Зміни, що відбулися, є позитивними, але незначними, тобто наявні ресурси використовуються не зовсім ефективно, відсутній належний механізм управління ними.

Завершальним етапом стратегічного аналізу фінансової стійкості системи є оцінка ділової активності, що характеризує ефективність її діяльності.

Оцінимо ділову активність системи споживчої кооперації з використанням “золотого правила розвитку підприємства” (табл. 2.3).

“Золоте правило розвитку підприємства”:

$$Tr_{\text{чп}} > Tr_{\text{зт}} > Tr_{\text{а}} > 100\%, \quad (2.1)$$

де  $Tr_{\text{чп}}$  – темп росту чистого прибутку, %

$Tr_{\text{зт}}$  – темп росту загального товарообороту, %

$Tr_{\text{а}}$  – темп росту вартості активів, %

Таблиця 2.3

**Показники ділової активності системи споживчої кооперації  
України в 2004–2008 роках\***

Показник	Рік					Темп росту, %
	2004	2005	2006	2007	2008	
1. Чистий прибуток, млн. грн.	22,9	35,6	56,4	113,7	146,0	637,55
2. Загальний товарооборот, млн. грн.	2386,6	2886,6	3253,7	3713,7	4411,5	184,84
3. Вартість активів, млн. грн.	3303,25 1	3314,26 6	3349,15 7	3553,02 7	3689,84 9	111,70

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

Вищезазначені умови “золотого правила розвитку підприємства” виконуються, тому це є свідченням того, що:

- обсяг реалізації продукції зростає швидше, ніж вкладений капітал, тобто ресурси системи споживчої кооперації використовуються більш ефективно;

- прибуток збільшується більш інтенсивно, ніж товарооборот, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва та дотримання режиму економії;

- економічний потенціал Укоопспілки зростає, оскільки всі темпи зміни показників більші за 100%.

Відносні показники ділової активності характеризують рівень ефективності використання ресурсів. Система показників ділової активності базується на даних фінансової звітності, але показники балансу розраховуються на початок і кінець періоду, тобто мають миттєвий характер. Це вносить неточність в інтерпретацію результатів розрахунків. Тому для обчислення коефіцієнтів використаємо середні значення показників (табл. М.1, додаток М).

На високий рівень ділової активності системи споживчої кооперації вказує прискорення оборотності капіталу на 0,494 оборти в 2008 р. проти 2004 р. На кінець 2008 р. коефіцієнт трансформації системи склав 1,218, що свідчать про ефективність вкладення фінансових ресурсів у формування активів і є результатом ефективності системи управління активами.

Значне зростання суми кредиторської заборгованості протягом 2004–2008 рр. є вимушеним кроком системи споживчої кооперації щодо залучення зовнішніх джерел фінансування власних поточних активів. Причинами цього є надмірне відвертання власного капіталу в поточну дебіторську заборгованість та потреба в “безкоштовних кредитах” – кредиторській заборгованості для фінансування та стабілізації поточної господарської діяльності.

Прискорення оборотності кредиторської заборгованості на 1,5 обороти (7,5 днів) протягом 2004–2008 рр., ефективність її “утримання” підприємством і забезпечення стійкого фінансового становища, визначається порівнянням термінів погашення кредиторської й інкасації дебіторської заборгованості.

Розрахунки свідчать, що погашення поточної заборгованості системи перед кредиторами відбувається у 2,35 рази повільніше у 2008 р. за інкасацію боргів контрагентів перед підприємством. Якщо середній термін погашення кредиторської заборгованості у 2008 р. становив 39,4 днів, то термін інкасації заборгованості дебіторів – 16,8 днів.

Головною причиною підвищення ділової активності Укоопспілки є покращення ефективності використання запасів. Так, у 2008 р. порівняно з 2004 р. оборотність дебіторської заборгованості зросла на

5 обертів, тобто загальне скорочення тривалості операційного циклу кооперативної системи зумовлене зменшенням терміну інкасації дебіторської заборгованості. Так, якщо тривалість операційного циклу в 2008 р. проти 2004 р. зменшилась на 23,37%, то строк утримання дебіторської заборгованості – на 5,1 днів (рис. М.1, додаток М). Зростання суми вільних коштів сприяє не лише процесу виробничої діяльності, а й суттєво підвищує рівень ділової активності.

Впродовж 2004-2008 рр. зросло від'ємне значення тривалості фінансового циклу системи споживчої кооперації. У 2004 р. він становив (-10,3) днів, тоді як у 2008 р. – (-11,3) днів. Викликано це ростом поточних зобов'язань, нестачею власного оборотного капіталу та малоприбутковою діяльністю.

Термін окупності власного капіталу системи споживчої кооперації України за 5 досліджуваних років зменшився на 198,4 днів, а кількість його оборотів зросла на 0,7 оберти. Досить стрімким за 2004–2008 рр. було скорочення періоду окупності власного капіталу – на 105,4 дня.

Коефіцієнт сталості економічного росту за період дослідження зріс на 0,041 (рис. М.2, додаток М). Отже, за 2004–2008 рр. рівень ділової активності системи споживчої кооперації України підвищився, що є наслідком покращення його позиції на відповідному сегменті ринку.

Отже, на даному етапі розвитку споживчої кооперації відбувається поступова стабілізація її діяльності. Підтвердженням цього є зростання обсягів діяльності, збільшення розміру наявних активів, зростання обсягу власних оборотних коштів, зростання прибутку системи тощо.

Для стабілізації діяльності кооперативної системи в майбутньому, на наш погляд, необхідно:

- удосконалити процес управління всіма видами ресурсів;
- розширити обсяги діяльності за рахунок пошуку нових пайовиків;
- збільшити рівень довгострокових фінансових інвестицій;
- скоротити розмір понаднормових змінних витрат;
- здати в оренду частину основних засобів, що не використовуються.

Ми вважаємо, що всі перетворення повинні здійснюватись поетапно. Це дасть можливість підприємствам системи максимально контролювати процес господарсько-фінансової діяльності й вносити корективи при відхиленні від плану з метою подолання негативних тенденцій у своєму розвитку.

Підводячи підсумки стратегічного аналізу фінансової стійкості системи споживчої кооперації України, слід зазначити, що вона є фінансово стійкою (але тільки за рахунок внутрішніх інвестицій), а за

показниками платоспроможності й ліквідності має невисокі результати. Разом з тим, вважаємо, що в подальшому потрібно удосконалювати політику формування активів, управління грошовими коштами та зв'язки з громадськістю, покращувати матеріально-технічний базу.

Отримані результати свідчать про те, що керівництво підприємств системи споживчої кооперації України має віднайти резерви залучення додаткових коштів в оборот, змінити процес формування капіталу, використовувати високоліквідні активи лише за цільовим призначенням (для погашення переважно термінових зобов'язань), намагатися скоротити обсяги понаднормових запасів на складах, переглянути доцільність утримання окремих об'єктів, що знаходяться на балансі, з метою їх подальшої здачі в оренду, суворо контролювати розподіл витрат за центрами їх виникнення й статтями калькулювання.

Стратегічний аналіз фінансової стійкості системи споживчої кооперації дозволив нам оцінити її господарську діяльність за видами та в цілому, визначити проблеми та тенденції розвитку, проаналізувати фінансовий стан на основі дослідження наступних груп показників: фінансової стійкості, платоспроможності (ліквідності), рентабельності та ділової активності.

Подальше обґрунтування перспективних напрямів розвитку підприємств системи споживчої кооперації України, визначення доцільності проведення структурних зрушень в основних галузях її діяльності в майбутньому, вимагає розрахунку впливу факторів на ефективність діяльності підприємств споживчої кооперації України.

#### **2.4. Розрахунок впливу факторів на ефективність діяльності підприємств споживчої кооперації України**

В умовах ринкової економіки важливим завданням керівників підприємств системи споживчої кооперації України є фінансове забезпечення стратегії фінансової стабілізації.

Одним із найбільш значущих показників, що характеризує фінансове забезпечення стратегії є прибуток. Відтак, необхідним є проведення аналітичних розрахунків, які б дали змогу виявити резерви зростання прибутку за рахунок факторів, що впливають на його обсяг.

Підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств споживчої кооперації можливе при впровадженні на них системи управління витратами, головним елементом якої є факторний аналіз. Факторний аналіз дозволяє визначити вплив окремих факторів на зміну прибутку. Порівняння величини прибутку до та після зміни

рівня певного фактору дає можливість елімінувати вплив усіх факторів, крім одного, і визначити вплив останнього на приріст прибутку.

Дослідження господарської діяльності підприємств споживчої кооперації дало можливість нам побудувати наступну факторну модель:

$$\begin{aligned} ЧП &= Ч \cdot \frac{\overline{OЗ}}{Ч} \cdot \frac{\overline{ЧВ}}{\overline{OЗ}} \cdot \frac{\overline{ОА}}{\overline{ЧВ}} \cdot \frac{\overline{ВК}}{\overline{ОА}} \cdot \frac{ЧП}{\overline{ВК}} = \\ &= Ч \cdot \Phi_{\text{озб.}} \cdot \Phi_{\text{від.}} \cdot K_{\text{закр.}} \cdot K_{\text{заб.}} \cdot P_{\overline{ВК}} \end{aligned} \quad (2.2)$$

Зв'язок між складовими даної моделі є функціональним (повним, детермінованим). Вивчимо даний вид зв'язку, використавши метод ланцюгових підстановок (табл. 2.4).

Отримані результати свідчать про те, що за 2004–2008 рр. кількість працівників кооперативних підприємств зменшилася на 35,828 тис. осіб, внаслідок ліквідації багатьох суб'єктів господарювання, несприятливих умов праці, відсутність ефективної системи матеріального та морального заохочення працівників.

У досліджуваному періоді позитивні тенденції були характерними й для фондоозброєності системи споживчої кооперації: вартість основних засобів, що припадають на одного працівника збільшилася на 10,97 грн. Такі позитивні зміни можна пояснити збільшенням середньорічної вартості основних засобів на 15,3 млн. грн. і значним зменшенням кількості працівників кооперативних підприємств за 2004–2008 рр.

У 2008 р. порівняно з 2004 р. виручка від реалізації продукції підприємств споживчої кооперації України збільшилася на 2024,9 млн. грн., що спричинило зростання фондовіддачі основних засобів. Так, у 2004 р. на 1 грн. основних засобів, вкладених у діяльність припадало 1,077 грн. виручки, а в 2008 р. фондовіддача основних засобів знаходилася на рівні 1,977 грн.

Зменшення значення коефіцієнта закріплення у 2004–2008 рр. на 0,035 грн., свідчить про скорочення вартості оборотних активів, що припадають на 1 грн. виручки від реалізації. Пояснюється це стрімким зростанням виручки від реалізації продукції протягом досліджуваного періоду на 2024,9 млн. грн., і порівняно незначним збільшенням середньорічної вартості оборотних активів підприємств споживчої кооперації – на 353,0065 млн. грн.

Розрахований коефіцієнт забезпечення для кооперативних підприємств, свідчить про повне фінансування оборотних активів системи за рахунок власного капіталу. Разом з тим, у 2008 р.

порівняно з 2004 р. значення цього показника зменшилося на 1,761 млн. грн., хоча середньорічна вартість власного капіталу підприємств споживчої кооперації зросла на 36,2 млн. грн.

Як уже зазначалося в 2.2 монографії, чистий прибуток підприємств споживчої кооперації впродовж досліджуваного періоду зріс на 123,1 млн. грн. Такі, хоч і незначні, але позитивні зміни (виручка від реалізації продукції протягом 2004–2008 рр. збільшилася майже у 2 рази), забезпечили підвищення рентабельності власного капіталу до рівня 5,02% у 2008 р. порівняно з 0,798% у 2004 р.

Для визначення впливу різноманітних факторів на величину чистого прибутку підприємств системи споживчої кооперації України розрахуємо ряд скоригованих показників (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Вплив факторів на зміну прибутку Центральної спілки споживчих товариств України в 2004–2008 роках**

Показник	Період			
	2004–2005 рр.	2005–2006 рр.	2006–2007 рр.	2007–2008 рр.
Скориговані показники				
1-й	20,35	32,19	51,3	102,28
2-й	22,15	34,45	56,57	121,27
3-й	27,67	40,06	64,17	127,97
4-й	24,56	39,88	65,91	127,97
5-й	22,03	35,08	57,49	118,07
Зміна (+;-) чистого прибутку за рахунок:				
$\mathcal{C}$	-2,55	-3,14	-5,1	-11,42
$\Phi_{\text{озб.}}$	1,8	2,26	5,27	18,99
$\Phi_{\text{від.}}$	5,52	5,61	7,6	13,88
$K_{\text{закр.}}$	-3,11	-0,18	1,74	-7,18
$K_{\text{зоб.}}$	-2,53	-4,8	-8,42	-9,9
$P_{\text{ВК}}$	13,57	21,32	56,21	27,93

Чистий прибуток підприємств споживчої кооперації у 2005 р. порівняно з 2004 р. збільшився на 12,7 млн. грн., у т.ч. за рахунок зростання фондоозброєності та фондовіддачі – на 1,8 млн. грн. та 5,52 млн. грн. відповідно й підвищення прибутковості – на 13,57 млн. грн. У той же час скорочення чисельності працівників, зменшення коефіцієнтів закріплення та забезпечення спричинило зменшення прибутку системи.

Таблиця 2.4

**Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на зміну чистого прибутку Центральної спілки  
споживчих товариств України в 2004–2008 роках\***

Показник	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	Зміна (+,-)			
						показників 2005 р. порівняно з 2004 р.	показників 2006 р. порівняно з 2005 р.	показників 2007 р. порівняно з 2006 р.	показників 2008 р. порівняно з 2007 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чисельність працівників (Ч), тис. осіб	105,684	93,996	85,150	77,749	69,856	-11,688	-8,846	-7,401	-7,893
Середньорічна вартість основних засобів ( $\overline{ОЗ}$ ), млн. грн.	2215,25	2145,10	2079,70	2093,65	2230,55	-70,15	-65,40	13,95	136,90
Чиста виручка від реалізації продукції (ЧВ), млн. грн.	2386,6	2886,6	3253,7	3713,7	4411,5	500,0	367,1	460,0	697,8
Середньорічна вартість оборотних активів ( $\overline{ОА}$ ), млн. грн.	594,3075	638,6455	718,2020	838,3680	947,3140	44,338	79,557	120,166	108,946
Середньорічна вартість власного капіталу ( $\overline{БК}$ ), млн. грн.	2868,70	2765,80	2736,40	2785,85	2904,90	-102,90	-29,40	49,45	119,05
Фондоозброєність ( $\Phi_{об.}$ ), грн.	20,96	22,82	24,42	26,93	31,93	1,86	1,60	2,50	5,00
Фондовіддача основних засобів ( $\Phi_{в.о.}$ ), грн.	1,077	1,345	1,564	1,774	1,977	0,268	0,219	0,210	0,203
Коефіцієнт закріплення оборотних активів ( $K_{об.}$ ), грн.	0,249	0,221	0,220	0,226	0,214	-0,028	-0,001	0,006	-0,012
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним капіталом ( $K_{в.к.}$ ), грн.	4,827	4,331	3,810	3,323	3,066	-0,496	-0,521	-0,487	-0,256
Рентабельність власного капіталу ( $P_{БК}$ ), %	0,798	1,287	2,061	4,081	5,026	0,489	0,774	2,020	0,945
ЧП, млн. грн.	22,9	35,6	56,4	113,7	146,0	12,7	20,8	57,3	32,3

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].



Протягом 2005–2006 рр. прибуток підприємств споживчої кооперації зріс на 20,8 млн. грн. Основними факторами, що цьому сприяли були: підвищення рентабельності власного капіталу та фондівіддачі основних засобів. Натомість, подальше зменшення кількості працівників кооперативних підприємств та зниження рівня забезпечення оборотних активів власним капіталом, негативно позначилися на прибутку системи споживчої кооперації.

Варто зазначити, що в 2006–2007 рр. спостерігалось зростання прибутку підприємств системи Укоопспілки протягом усього досліджуваного нами періоду. Чистий прибуток зріс на 57,3 млн. грн., у т.ч. на 56,21 млн. грн. за рахунок підвищення рентабельності власного капіталу. Позитивний вплив на ефективність діяльності кооперативних підприємств також мало збільшення фондівіддачі та фондоозброєності.

У 2007–2008 рр. прибуток підприємств споживчої кооперації зріс на 32,3 млн. грн., у тому числі за рахунок підвищення фондоозброєності – на 18,99 млн. грн., фондівіддачі – 13,88 млн. грн., прибутковості використання власного капіталу – 27,93 млн. грн. Разом з тим, негативний вплив на прибуток кооперативної системи мали такі чинники, як: зменшення кількості працівників підприємств, коефіцієнту закріплення та коефіцієнту забезпечення.

При здійсненні розрахунків приросту чистого прибутку під впливом різноманітних факторів мали місце певні відхилення. Але отримані результати є близькими до фактичних, тому їх можна вважати реально досягнутими фінансовими результатами системи споживчої кооперації в 2004–2008 рр.

Відтак, основним чинником, під впливом якого чистий прибуток підприємств системи Укоопспілки зростає протягом 2004–2008 рр., стала рентабельність власного капіталу.

Головними резервами зростання чистого прибутку підприємств системи споживчої кооперації України є:

1. Збільшення обсягу реалізації продукції й на цій основі дотримання прийняттого рівня прибутковості. Для підвищення виручки від реалізації слід максимально “втїлювати в життя” маркетингову політику шляхом надання знижок постійним покупцям, застосування масової реклами. Шляхи зростання прибутку виробничо-збутового характеру пов’язані також з оновленням та модернізацією виробничих фондів, зменшенням їх простоїв, підвищенням темпів зростання товарообороту, вдосконаленням асортименту продукції.

2. Зниження собівартості продукції. До вихідних грошових потоків підприємств споживчої кооперації можна віднести оплату товарів і послуг, які не належать до валових витрат й відносяться на

собівартість продукції, сплату податків й інших обов'язкових платежів до бюджету.

Система Укоопспілки має обмежену можливість впливати на сплату податків та платежів до бюджету, адже їх розмір залежить від установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування, ставок і термінів сплати.

Доречним було б переглянути й інші витрати, які не відносяться на собівартість продукції, а здійснюються за рахунок прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств системи після сплати платежів до бюджетів усіх рівнів.

3. Поліпшення якості продукції й на цій підставі підвищення цін. Прибуток залежить у більшій мірі від швидкості продаж, аніж від рівня цін. В умовах ринку треба підходити до ціноутворення виважено, з урахуванням попиту і пропозиції. При цьому потрібно орієнтуватися на цінового лідера та насиченість ринку аналогічними за якістю товари.

4. Недопущення позареалізаційних збитків. Слід значну увагу приділяти аналізу фінансових результатів від надзвичайних подій, тобто чітко розрізняти де було справжнє стихійне лихо (пожежа, аварія), а де просто недбалість (нестачі, псування) працівників. Збитки від цих подій також є резервами зростання прибутку.

Отже, проведений факторний аналіз прибутку підприємств системи споживчої кооперації України свідчить про значний вплив усіх вищерозглянутих та багато інших чинників на ефективність їх фінансово-господарської діяльності.

Найважливішими ж умовами зростання чистого прибутку підприємств споживчої кооперації України є збільшення обсягу випуску продукції, забезпечення ритмічності виробництва й відвантаження продукції, зниження її собівартості, підвищення якості та конкурентоздатності, оптимізація запасів готової продукції на складах, своєчасна оплата покупцями замовленої ними продукції, застосування прогресивних форм розрахунків за продукцію, встановлення оптимальних цін та широкий вибір товарів.

## Висновки до розділу 2

За результатами дослідження факторів розвитку підприємств споживчої кооперації України можна зробити наступні висновки:

1. Визначено систему організаційно-економічних умов досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Встановлено, що механізм фінансової стабілізації включає не лише внутрішні чинники, які виражають успішність підприємств, а й зовнішні, – які формуються засобами монетарної, фіскальної та інших видів політики держави.

2. Систематизовано зовнішні організаційно-економічні умови досягнення фінансової стабільності споживчої кооперації, поділивши їх на прямі (на мікрорівні – профспілки, конкуренти, постачальники, законодавство, ринкова інфраструктура, споживачі, контактні аудиторії, посередники) та непрямі (на макрорівні – стан економіки, природні умови, політична, екологічна та демографічна ситуація, міжнародна економіка, НТП, соціально-культурне середовище).

3. Внутрішні умови досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації узагальнено у три групи: умови нейтралізації негативного впливу факторів фінансової рівноваги, стійкого економічного росту та фінансової стійкості (відповідно до етапів стратегії фінансової стабілізації).

4. В результаті оцінки господарсько-фінансової діяльності системи споживчої кооперації, виявлено такі основні її проблеми: недостатня адаптація підприємств до ринкових форм і методів господарювання; недосконалість соціальної сфери, пов'язана зі складним становищем сільського населення.

5. Моніторинг ресурсного потенціалу підприємств споживчої кооперації України дозволив виявити такі позитивні зміни у їх діяльності: створено основи нової системи кооперативного управління; розробляються заходи підтримки розвитку споживчої кооперації; модернізується структура апарату управління в напрямку його професіоналізації; підвищується частка фахівців із менеджменту організацій, маркетингу, податкового планування та ін.

6. Здійснено стратегічний аналіз фінансової стійкості системи споживчої кооперації України, й з'ясовано що вона є фінансово стійкою (за рахунок внутрішніх інвестицій), але не цілком платоспроможною й ліквідною. В перспективі їй слід удосконалювати політику формування активів, управління грошовими коштами та зв'язки з громадськістю.

7. Підприємства споживчої кооперації для формування своїх активів все більше використовують лише власний капітал. Значна

частина активів системи знаходиться у необоротній формі, що ускладнює її функціонування в сучасних умовах господарювання.

8. Протягом 2004–2008 років зросли показники прибутковості господарської діяльності, підвищився рівень ділової активності, що є наслідком покращення позиції системи споживчої кооперації України на відповідному сегменті ринку. Разом з тим, рівень інвестиційної привабливості системи Укоопспілки залишається недостатнім.

9. Проведено розрахунок впливу факторів на ефективність діяльності підприємств споживчої кооперації України й встановлено, що підвищення рентабельності власного капіталу, фондівдачі та фондоозброєності сприяли зростанню чистого прибутку системи, а скорочення чисельності працівників, зниження коефіцієнтів закріплення та забезпечення – його зменшенню протягом досліджуваного періоду.

10. Визначено, що основними чинниками зростання прибутку підприємств споживчої кооперації є збільшення виручки від реалізації, забезпечення ритмічності виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення її якості, своєчасна оплата покупцями замовленої ними продукції, встановлення оптимальних цін і широкий вибір товарів.

## РОЗДІЛ 3

# ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

### 3.1. Існуючі підходи до побудови стратегії стабілізації підприємства

Кожне підприємство, щоб забезпечити обґрунтування свого розвитку, має оцінити перспективи. Розробка будь-якої стратегії передбачає використання жорстких моделей та методів, базується на можливості людини передбачати та контролювати майбутнє суб'єкта господарювання. Але сформулювати відповідну стратегію неможливо без ретельного дослідження і врахування практичного досвіду та теоретичних аспектів у сфері її побудови.

В світовій практиці менеджменту існує безліч підходів до формування стратегії стабільного розвитку підприємств. Усі вони мають свої особливості, принципи побудови, механізм та інструменти реалізації, умови за яких суб'єкт господарювання отримує максимальний ефект від втілення їх в життя.

Кожна з існуючих сьогодні стратегій була сформульована під впливом ідей певних шкіл наукових вчень. Ми розглянемо основні положення декількох найвідоміших шкіл, і як результат їх узагальнення та оцінки, сформулюємо власну модель стратегії фінансової стабілізації, яка б враховувала особливості розвитку підприємств системи споживчої кооперації та відповідала сучасним умовам господарювання в Україні.

Найбільш впливову точку зору на процес формування стратегії виражає школа дизайну (проектування, моделювання). Вона передбачає побудову стратегії як процесу осмислення. Основоположниками цієї школи є Ф. Селзнік, А. Чандлер та К. Ендрюс. Модель побудови стратегії розвитку школи дизайну відображена на рис. 3.1 [55, с. 26].

В даній моделі основний акцент робиться на оцінці внутрішніх (сильні та слабкі сторони) і зовнішніх (загрози та можливості) умов діяльності організації. Важливе значення для формування стратегії мають й інші фактори, зокрема цінності менеджменту, тобто переконання й уподобання людей, що очолюють організацію та соціальна відповідальність – моральні принципи суспільства.

На розвитку стратегії прихильники школи моделювання акцент не роблять, вони наголошують лише на тому, що це “творчий процес”.

Основними положеннями школи дизайну є:

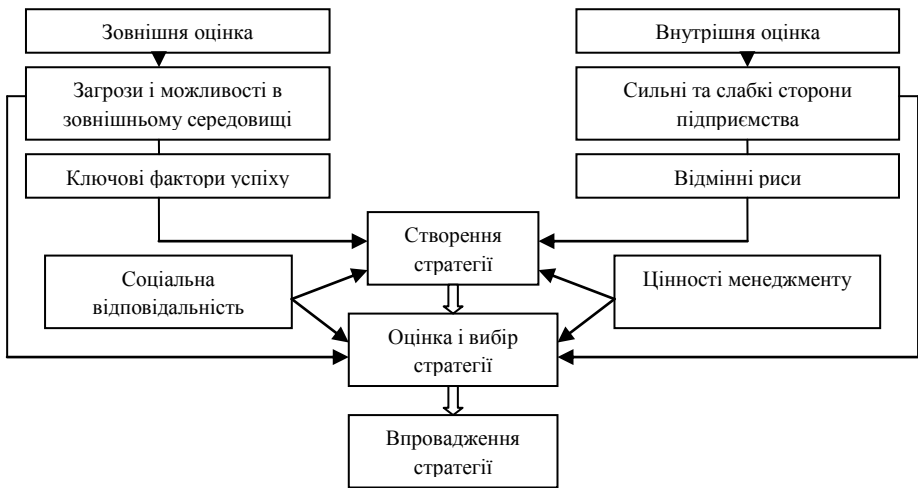


Рис. 3.1. Модель побудови стратегії школи дизайну [55, с. 28]

1. Формування стратегії – це обдуманий процес свідомого мислення.

2. Відповідальність за контроль над стратегічним процесом несе керівник.

3. Модель побудови стратегії повинна бути простою і неформальною.

4. Стратегія має бути точно визначена та єдиною в своєму роді: отриманою в результаті індивідуального моделювання.

5. Процес моделювання вважається завершеним, якщо стратегія сформульована як перспектива.

6. Лише після того як унікальна, зрозуміла й проста стратегія сформульована, розпочинається процес її реалізації [75, с. 88].

Модель школи дизайну є найбільш адекватною ситуації здійснення радикальних змін на підприємстві, яке входить у фазу стабільності. Ця модель може також застосовуватися в новоствореній організації, яка має потребу в чіткому курсі, що дозволить їй боротися з досвідченими конкурентами.

Значними є досягнення школи планування в галузі формування стратегії. Ця школа розглядає побудову стратегії як формальний процес. Найбільший вплив на ідеї школи мали вчення І. Ансоффа [65, с. 26].

Сутність тверджень школи планування полягає в наступному:

1. Стратегії – це результат контрольованого, усвідомленого процесу формального планування, що поділяється на декілька кроків,

схематично зображується у вигляді таблиць і підтримуються відповідними методами.

2. Відповідальність за організаційну сторону стратегічного процесу несе керівництво організації, а за практичну сторону – кадрові планики.

3. В кінці процесу формування, стратегії стають повністю готовими, якщо чіткими є їх практичні додатки [55, с. 52].

Найважливішими досягненнями школи планування є: сценарне планування та стратегічний контроль. Сценарне планування – детальний розгляд різних варіантів розвитку подій, який відкриває шлях до всього нового, а можливо й до правильного рішення. Необхідність проведення контролю за стратегією полягає в підтриманні постійної спрямованості суб'єкта господарювання на виконання стратегічних завдань.

Особливе місце в науці займає школа позиціонування (М. Портер). Ця школа підкреслює значення стратегії самої по собі, а не лише як процесу, який її формує, й фокусується на змісті стратегії [45, с. 86].

Основними положеннями школи позиціонування є:

1. Стратегії являють собою специфічні загальні, ринкові позиції організації, які можуть бути ідентифіковані.

2. Ринкові позиції є економічними та конкурентними.

3. Процес формування стратегії – це зроблений на основі аналітичних розрахунків вибір однієї визначеної позиції.

4. Головну роль в цьому процесі відіграють аналітики, які надають результати своїх розрахунків, що офіційно контролюють вибір менеджерів.

5. В кінці процесу формування організація отримує “придатну до використання” стратегію; структура ринку стимулює виникнення визначених стратегій позиціонування, які в свою чергу діють на організаційну структуру.

Таким чином, школу позиціонування слід розглядати як вчення, яке без сумніву зробило значний вклад в стратегічний менеджмент. Роль школи позиціонування полягає в тому, щоб підтримати і забезпечити стратегічний процес, але не бути ним.

Наступною є школа підприємництва. Найяскравішим її представником є Й. Шумпетер [55, с. 111]. Ця школа розглядає стратегічний процес крізь призму дій однієї людини, керівника організації й підкреслює значення властивих лише йому процесів – інтуїції, мудрості, досвіду, проникливості.

Головні ідеї школи полягають в наступному:

1. Стратегія існує в свідомості керівника у вигляді перспективи, тобто інтуїтивного вибору напрямку руху й передбачення майбутнього організації.

2. Процес формування стратегії є напівсвідомим й базується на життєвому досвіді та інтуїції керівника організації.

3. Керівник цілеспрямовано просуває свою концепцію, особисто контролює її здійснення, щоб в разі необхідності вчасно внести корективи.

4. Для стратегічного передбачення є характерною гнучкість, а підприємницька стратегія є одночасно і продуманою, і несподіваною.

5. Підприємницька стратегія спрямована на пошук й захищена від впливу прямої конкуренції в ринковому середовищі [33, с. 175].

Значення школи підприємництва полягає в тому, що вона висунула на перший план такі важливі аспекти формування стратегії, як попереджувальний характер цього процесу й ту роль, яку відіграють в ньому індивідуальне керівництво й стратегічне бачення стабільного розвитку.

Окрім вищерозглянутих нами шкіл стратегій, існують й інші підходи до формування стратегії. Так, когнітивна школа (Г. Саймон) опирається на когнітивну психологію, аналізує стратегічний процес з точки зору пізнавальних здатностей людини й вважає, що побудова стратегії є ментальним процесом.

Згідно з вченням школи навчання (Ч. Ліндблом, Дж. Куїнн) [55, с. 148], стратегії виникають тоді, коли люди, діючи самостійно чи колективно, вивчають існуючу ситуацію, здатності організації впоратися з нею. Тобто стратегії виникають як план дій з минулого, перспектива напрямку діяльності й являють собою розвиваючий процес.

В результаті глибокого дослідження, оцінки та узагальнення усіх розглянутих нами підходів до формування стратегії організацій, ми дійшли висновку, що побудова стратегії – це складний процес усвідомленого планування, який базується на знаннях, інтуїції та досвіді керівництва підприємства. Крім того, формування стратегії залежить від економічної ситуації, в якій знаходиться суб'єкт господарювання.

На нашу думку, процес формування стратегії стабілізації підприємств системи споживчої кооперації України є складним творчим процесом, який потребує високої кваліфікації та обізнаності виконавців.

Обґрунтованість розробки стратегії залежить від об'єктивних факторів (наявність необхідної інформації стосовно зовнішнього оточення, ефективності господарювання підприємства) та



суб'єктивних факторів (знань та навичок виконавців – команди менеджерів вищого рівня керівництва, їх “чуття” ринку та змін, що очікуються) [82, с. 163].

Принципи на які має спиратися розробка стратегії стабілізації підприємств системи Укоопспілки, були розглянуті нами в питанні 1.3 монографії. Нагадаємо, що основними з них є:

- орієнтація на довгострокові цілі;
- багатоваріантність напрямків розвитку;
- комплексність розробки стратегії;
- узгодженість з навколишнім середовищем підприємства й ін.

Знання теоретичних основ фінансової стабілізації суб'єктів господарювання та моніторинг ресурсного потенціалу розвитку системи споживчої кооперації, дозволили побудувати власну модель формування стратегії стабілізації підприємств системи Укоопспілки (рис. 3.2).

Запропонована модель містить у собі розробку прогнозу поведінки підприємства у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, врахування впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, створення стратегічного плану дій.



Рис. 3.2. Модель формування стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України

Базовою складовою моделі побудови стратегії стабілізації підприємств споживчої кооперації є усвідомлення їх місії. Відомо, що основним мотивом створення і функціонування системи споживчої кооперації є задоволення потреб споживачів у різноманітних товарах та послугах, надання соціальних гарантій працівникам та соціального захисту інтересів своїх пайовиків. Відтак, усі підприємства споживчої кооперації повинні усвідомити це, і лише задля ефективної реалізації своєї генеральної мети, спланувати фінансово-господарську діяльність так, щоб отримати максимально можливий прибуток.

Значущим елементом процесу формування стратегії підприємств споживчої кооперації є моніторинг їх соціально-економічного середовища, тобто комплексний аналіз результатів діяльності за певний проміжок часу. Моніторинг також охоплює оцінку існуючих проблем підприємств, тенденції розвитку й перспективи їх подальшого існування.

Складовими моніторингу діяльності суб'єктів господарювання є оцінка їх зовнішнього та внутрішнього середовища (детально в 2.1 монографії). Так, вивчення зовнішніх умов функціонування системи споживчої кооперації, визначає не тільки загальні засади ведення її господарської діяльності, але й багато в чому обумовлює ринковий успіх чи невдачу, результативні показники.

Дослідження внутрішніх факторів розвитку системи споживчої кооперації передбачає комплексний аналіз ефективності господарської діяльності підприємств, оцінку її стратегічного потенціалу, конкурентоспроможність, що дозволить досягти стратегічних цілей.

Важливим елементом розробки стратегії стабілізації споживчої кооперації є формування системи стратегічних цілей її розвитку. Тобто, на основі усвідомлення місії, стану та перспектив змін в оточуючому середовищі, потрібно визначити комплекс стратегічних цілей підприємств системи на період розробки стратегії. Сформульовані цілі мають бути кількісно визначені, слід встановити рівень, якого необхідно досягти та період часу для досягнення кінцевого результату.

Поставлені цілі розвитку підприємств споживчої кооперації можуть бути досягнуті різними способами. Для їх визначення та наступної оцінки ефективності слід розробити стратегічні альтернативи – різні варіанти подальшого розвитку. Їх відмінними рисами повинні бути: форми, методи, засоби, шляхи, час досягнення поставлених цілей, ступінь досягнення кожної з них, обсяг ресурсного потенціалу, що буде використовуватися та інше.

Ключовою складовою процесу формування стратегії стабілізації підприємств споживчої кооперації є здійснення системи заходів, що

спрямовані на реалізацію розробленої стратегії. На наш погляд, такими заходами повинні бути: розробка системи забезпечуючих стратегій, формування політики підприємств за найважливішими напрямками діяльності (детально в 1.1 монографії) та розробка комплексу тактичних планів ведення господарської діяльності (детально в 1.2 монографії).

Ще одним елементом моделі розробки стратегії стабілізації діяльності підприємств споживчої кооперації є моніторинг ходу реалізації стратегії та оцінка необхідності її коригування. Своєчасне внесення уточнень та доповнень в прийняту стратегію стабілізації буде запорукою успішного функціонування підприємств системи та досягнення ними поставлених стратегічних цілей.

Заключною складовою моделі формування стратегії стабілізації є фінансове забезпечення, тобто пошук фінансових ресурсів необхідних для її побудови та впровадження в життя. Фінансове забезпечення стратегії передбачає прогнозування фінансових результатів, вжиття заходів щодо підвищення економічних показників, пошук невикористаних резервів та ін.

Таким чином, успішне функціонування підприємств споживчої кооперації України в ринковому середовищі пов'язане з розробкою та реалізацією ефективної стратегії стабілізації, яка визначає довгострокові цілі та завдання фінансово-господарської діяльності. Без фінансової стратегії не можливо цілеспрямовано управляти фінансами й досягати успіху в конкурентній боротьбі в сучасних умовах господарювання.

Нами було досліджено декілька основних підходів до побудови стратегій організацій, і на їх основі сформовано власну модель розробки стратегії стабілізації підприємств споживчої кооперації України.

Реалізація стратегії пов'язана з невизначеністю і ризиками. Щоб запобігти їм, пропонується розробляти декілька варіантів стратегічних планів. В процесі вибору альтернативи стратегічних рішень беруться до уваги такі параметри, як ступінь ризику та очікувана величина виграшу. В умовах конкуренції як важливий параметр при оцінці та співставленні стратегічних альтернатив необхідно враховувати час.

Отже, формування стратегії – це складний, трудомісткий і творчий процес вибору цілей діяльності й забезпечення заходів для їх фактичного досягнення. Воно виступає дієвим орієнтиром при прийнятті всіх управлінських рішень й може бути критерієм при оцінці результатів в фінансово-господарській діяльності підприємств споживчої кооперації.

### **3.2. Фінансове забезпечення стратегії фінансової стабілізації споживчої кооперації України**

Перехід України до нових засад господарювання зумовив необхідність пошуку адекватних ринковим відносинам шляхів фінансового забезпечення реалізації стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації.

Кризовий стан економіки країни, що супроводжується інфляцією, спадом виробництва, платіжною кризою, падінням купівельної спроможності населення, високими відсотками за кредити, призвів до втрати значної частини ресурсного потенціалу споживчої кооперації.

Задовільний фінансовий стан унеможливило своєчасні розрахунки за зобов'язаннями, розпочинається процес вимушеного продажу основних засобів, зменшення кількості підприємств системи споживчої кооперації. Внаслідок вибуття основних засобів суб'єкти господарювання не змогли покращити структуру розміщення капіталу, а лише втрачали його, включаючи свій сегмент на ринку товарів і послуг.

Відсутність в обороті власного капіталу у більшості підприємств не дає можливості їм належно використовувати матеріально-технічну базу. Тому частина приміщень здається в операційну оренду, щоб покрити витрати на амортизацію, отримати дохід [29, с. 21]. Але такі заходи зменшують потенційні можливості утримуватись на ринку та нарощувати обсяги діяльності.

Відтак, важливим завданням нашого дослідження є визначення поточної фінансової потреби в коштах облспоживспілок країни, прогнозного обсягу капітальних інвестицій та формування оптимальної структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу підприємств системи споживчої кооперації України.

Розрахуємо поточну фінансову потребу системи споживчої кооперації України в коштах станом на 31.12.2008 р.. Поточна фінансова потреба являє собою різницю між поточними активами (без грошових коштів) та кредиторською заборгованістю й свідчить про нестачу власного оборотного капіталу або потребу в короткострокових кредитах (табл. Н.1, додаток Н).

В цілому Укоопспілка забезпечена власними коштами – поточні активи системи на 16,84 млн. грн. перевищують її кредиторську заборгованість, а в середньому на 1 споживчу спілку – на 702 тис. грн.

Але ситуація в розрізі облспоживспілок є дещо гіршою. Так, гостра нестача у власних фінансових ресурсах відчувається у Закарпатській (1,212 млн. грн.), Кіровоградській (1,040 млн. грн.), Сумській (1,175 млн. грн.), Чернівецькій (1,567 млн. грн.), Чернігівській

(3,206 млн. грн.) облспоживспілках та на підприємствах Укоопспілки (29,612 млн. грн.).

Варто також зазначити, що надлишок власних фінансових ресурсів, що забезпечують поточну господарську діяльність є найбільш характерним для таких споживспілок: Львівська (6,956 млн. грн.), Харківська (6,410 млн. грн.), Херсонська (4,200 млн. грн.), Хмельницька (4,368 млн. грн.), РСС і РСТ Київської області (5,867 млн. грн.). Найбільший обсяг вільних коштів у 2008 р. був у Полтавській облспоживспілці – 9,748 млн. грн.

Головними факторами, які впливають на обсяг поточної фінансової потреби підприємств споживчої кооперації є: система товаропостачання; темпи росту товарообороту; кон'юнктура ринку та інші чинники.

Таким чином, незважаючи на нестабільні умови господарювання підприємств споживчої кооперації України, поточна господарська діяльність більшості обласних споживспілок країни у 2008 р. була забезпечена власними фінансовими ресурсами про що свідчать відповідні розрахунки.

Велике значення в процесі розробки та реалізації стратегії фінансової стабілізації підприємств мають капітальні інвестиції. Вони є джерелом поповнення основних засобів, яких в системі споживчої кооперації й так більше чим достатньо. Але додаткові капітальні інвестиції необхідні підприємствам системи для проведення модернізації та переоснащення своєї застарілої матеріально-технічної бази. Визначимо прогностичний обсяг капітальних інвестицій на 2013 рік, здійснивши аналітичне вирівнювання динамічного ряду.

Ми маємо дані про щорічну величину капітальних інвестицій в фінансово-господарську діяльність підприємств системи споживчої кооперації України протягом 2003–2008 рр. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Обсяг капітальних інвестицій підприємств системи споживчої кооперації України у 2003-2008 роках\***

Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Капітальні інвестиції, млн. грн.	80,1	84,4	90,2	211,6	304,2	366,2
	I		II		III	

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

Спочатку перевіряємо ряд на наявність тренду, використавши критерій Кокса-Стюарта. Для цього ділимо ряд на три рівні частини й порівнюємо відповідні члени ряду останньої та першої третини.

I третина: 80,1; 84,4.

III третина: 304,2; 366,2.

Отримуємо наступні знаки різниць рівнів (УІІІ – УІ): +; +; +; +.

Рівні III третини більші від рівнів I третини, то накопичуються “плюси”, а це означає, що у ряді є тенденція до зростання рівнів.

Підберемо форму аналітичного вираження зв'язку за допомогою кореляційного поля (рис. 3.3).

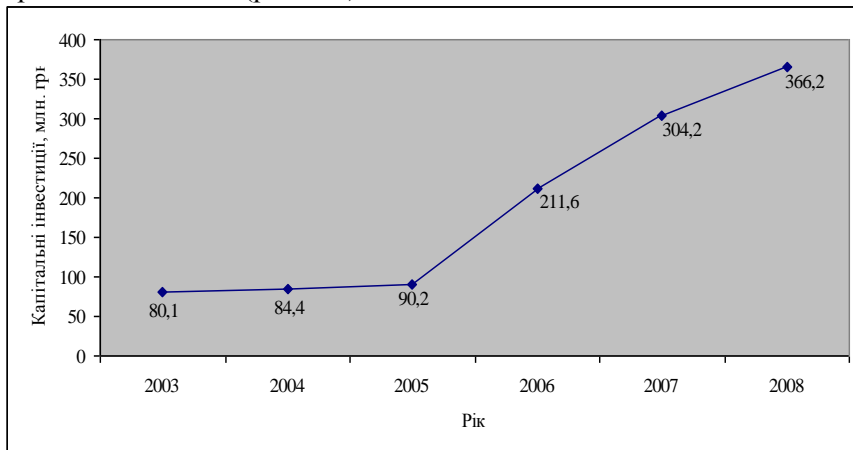


Рис. 3.3. Кореляційне поле

Візуально робимо висновок, що коливання точок відбувається навколо прямої лінії, тому тенденцію апроксимуємо прямою:  $\hat{y}_t = a + bt$ .

Оскільки число рівнів ряду парне  $n = 6$ , то час ранжуємо від 1 до  $n$  (порядковими рангами). Обчислюємо параметри рівняння тренду (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

### Розрахунок параметрів рівняння тренду

Рік	$t$	$y_t$	$t^2$	$yt$	$y^2$	$\hat{y}_t$	$ y_t - \hat{y}_t $	$(y_t - \hat{y}_t)^2$	$\frac{ y_t - \hat{y}_t  \cdot 100}{y_t}$
2003	1	80,1	1	80,1	6416,01	31,50	48,60	2361,96	60,67
2004	2	84,4	4	168,8	7123,36	94,68	10,28	105,68	12,18
2005	3	90,2	9	270,6	8136,04	157,86	67,66	4577,88	75,01
2006	4	211,6	16	846,4	44774,56	221,04	9,44	89,11	4,46
2007	5	304,2	25	1521	92537,64	284,22	19,98	399,20	6,57
2008	6	366,2	36	2197,2	134102,44	347,40	18,80	353,44	5,13
Разом	21	1136,7	91	5084,1	293090,05	1136,70	X	7887,27	164,03
Сер. знач.	3,5	189,45	15,17	847,35	48848,342	189,45	X	1314,545	27,34

$$\begin{cases} an + b \sum t = \sum y; \\ a \sum t + b \sum t^2 = \sum yt; \end{cases}$$

$$\begin{cases} 6a + 21b = 1136,7; \\ 21a + 91b = 5084,1; \end{cases} \quad /:(-3,5)$$

$$\begin{cases} 6a + 21b = 1136,7; \\ -6a - 26b = -1452,6; \end{cases}$$

$$-5b = -315,9;$$

$$b = 63,18;$$

$$a = \frac{1136,7 - 21 \cdot 63,18}{6} = -31,68;$$

$$\hat{y}_t = -31,68 + 63,18 \cdot t$$

Пояснення параметрів рівняння тренду:

– параметр  $a = -31,68$  – це значення величини капітальних інвестицій у “нульовому” періоді часу, тобто в 2002 році;

– параметр  $b = 63,18$  – це річне зростання обсягу капітальних інвестицій у тис. грн. Знак “+” перед параметром  $b$  означає зростання рівнів ряду.

Перевіримо тісноту та істотність зв’язку:

а) обчислимо лінійний коефіцієнт кореляції  $r$ :

$$r = \frac{\overline{yt} - \bar{y}\bar{t}}{\sigma_t \sigma_y} \quad (3.1)$$

$$\sigma_t = \sqrt{t^2 - (\bar{t})^2} = \sqrt{15,17 - (3,5)^2} \approx 1,708 \quad (3.2)$$

$$\sigma_y = \sqrt{y^2 - \bar{y}^2} = \sqrt{48848,342 - (189,45)^2} = 113,83$$

$$r = \frac{847,35 - 189,45 \cdot 3,5}{1,708 \cdot 113,83} = \frac{184,275}{194,421} = 0,9478$$

Коефіцієнт кореляції (кореляційне відношення) свідчить про тісний “зв’язок” між величиною інвестицій і “часом” (тобто комплексом причин, що стійко впливають на інвестиції й обумовлюють тенденцію до їх зростання).

б) обчислимо критерій Фішера:

$$F_{розр.} = \frac{k_2}{1 - k_1} \cdot \frac{k_2}{k_1} \quad (3.3)$$

$$F_{розр.} = \frac{0,9478}{1 - 0,9478} \cdot \frac{6-3}{3-1} = \frac{0,8983}{0,1017} \cdot \frac{3}{2} = \frac{2,6949}{0,2034} = 13,25$$

Табличне (критичне) значення F-критерію Фішера при  $\alpha = 0,05$ ,  $k_2 = 3$ ,  $k_1 = 2$  становить  $F = 9,55$ .

Оскільки  $F_{розр.} (13,25)$  більше від  $F_{крит.} (9,55)$ , то істотність зв'язку можна вважати доведеною.

Знайдемо прогнозу величину капітальних інвестицій на 2013 рік, ранг якої буде  $t = 11$ .

$$\hat{y}_7 = -31,68 + 63,18 \cdot 11$$

$\hat{y}_7 = 663,3$  млн. грн., але це точковий прогноз.

Для одержання інтервального прогнозу знайдемо середньоквадратичну помилку моделі:

$$S_e = \pm \sqrt{\frac{\sum (y_i - \hat{y}_i)^2}{n - m}} \cdot \sqrt{\frac{n+1}{n} + \frac{3 + 2v - 1}{n(n^2 - 1)}}, \quad (3.4)$$

де:  $v$  – період упередження прогнозу,  
 $v = 5$  років.

$$S_e = \pm \sqrt{\frac{7887,27}{6-3}} \cdot \sqrt{\frac{6+1}{6} + \frac{3+2 \cdot 5-1}{6(6^2-1)}} = \pm 51,274 \cdot 2,093 \approx \pm 107,3 \text{ млн. грн.}$$

Гранична помилка прогнозу при  $\alpha \approx 0,05$   $\Delta = \pm t \cdot S_e$ , де  $t$ -критерій Стьюдента (для  $\alpha \approx 0,05$   $t \approx 2$  або точніше знаходять за таблицями):

$$\Delta = \pm 2 \cdot 107,3 \approx \pm 214,6$$

Тоді інтервальний прогноз становитиме:

$$663,3 - 214,6 \leq \hat{y}_t, 0,9478 \leq 663,3 + 214,6;$$

$$448,7 \leq \hat{y}_t, 0,9478 \leq 877,9.$$

Тобто у 2009 році з імовірністю помилки не більше 5%, величина інвестицій прогнозується від 448,7 млн. грн. до 877,9 млн. грн.

Визначимо також відносну помилку апроксимації – критерій оцінки надійності прогнозу:



$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \hat{y}_i|}{y_i} \cdot 100 \quad (3.5)$$

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{6} \cdot 164,03 = 27,34\% .$$

Так як  $\bar{\varepsilon}$  перевищує 15%, то апроксимація вважається недосить якісною, а прогноз нецілком надійним.

Отриманий прогноз капітальних інвестицій підприємств споживчої кооперації є досить оптимістичним, але враховуючи вплив багаточисельних факторів на господарсько-фінансову діяльність системи та динамічні зміни її навколишнього середовища, існує висока ймовірність не досягти його.

Актуальним питанням сьогодення для підприємств споживчої кооперації України є оптимізація структури капіталу, адже вона в значній мірі сприяє втіленню стратегії їх фінансової стабілізації в життя.

Оптимізація структури капіталу являє собою таке співвідношення у використанні власного та позикового капіталу, при якому забезпечується найефективніше співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості системи споживчої кооперації України.

Одним із методичних підходів щодо проведення оптимізаційних процедур структури капіталу є розрахунок впливу ефекту фінансового левериджу на кінцеві результати діяльності Укоопспілки (табл. П.1, додаток П).

При здійсненні обчислень нами враховано:

- рентабельність сукупного капіталу можна підвищити до 15%;
- за користування короткостроковими кредитами підприємства системи споживчої кооперації будуть сплачувати 20% річних.

Станом на кінець 2008 р. співвідношення власного та позикового капіталу мало вигляд: 76,5%–23,5%. Така структура капіталу є позитивною для системи споживчої кооперації, адже при ній плече фінансового важеля є невеликим (0,3071), ефект фінансового левериджу є мінімальним (-3,39), але при цьому невисоким є й рівень рентабельності власного капіталу – 4,91%.

Розраховані нами п'ять варіантів оптимізації структури капіталу характеризуються зростанням частки позикового капіталу в структурі, збільшенням плеча та ефекту фінансового левериджу, рентабельності сукупного та власного капіталу системи споживчої кооперації.

З усіх запропонованих структур капіталу, найбільш оптимальною є перша, де частка власного капіталу становить 70%, а позикового – 30%. За цієї умови найнижче значення показника плеча фінансового

важеля (0,4286), ефекту фінансового левириджу (0,5), але на досить хорошому рівні знаходиться показник рентабельності власного капіталу – 21,43%.

На наш погляд, гранично допустимим варіантом оптимізації структури капіталу є третій, за якого плече фінансового важеля дорівнює одиниці (50% власного та 50% позикового капіталу), ефект фінансового важеля становить лише 7,65%, а рентабельність власного капіталу – 30%.

За четвертим та п'ятим варіантом досить привабливою є рентабельність власного капіталу – 37,5% та 50% відповідно, але при цьому високою є й залежність від зовнішніх джерел фінансування – позиковий капітал становить 60-70%. Звичайно, у цих випадках досягається високий ефект від залучення кредитних ресурсів, але й зростає фінансовий ризик.

Таким чином, найбільш придатним для підприємств системи споживчої кооперації України є варіант структури капіталу, де частка позикового капіталу складає в середньому 20–30%. Тобто, допустимою є й та структура капіталу, що була в 2008 р., але при ній системі споживчої кооперації варто спрямувати свої зусилля на підвищення обсягу чистого прибутку, оптимізацію структури активів.

Результати проведеного дослідження свідчать, що споживча кооперація України знаходиться на етапі переходу від стратегії “виживання” до стратегії “стабілізації” та забезпечення збалансованого розвитку її господарської системи.

На нашу думку, перехід до стабільного економічного зростання має передбачати наступні заходи:

1. Ефективне використання наявних основних засобів шляхом:

- підвищення фондівіддачі та рентабельності вкладеного капіталу в основні засоби, що знаходяться в експлуатації. Підприємства споживчої кооперації повинні розробляти економічно обґрунтовані планові показники фондівіддачі та рентабельності;

- поступового виведення із консервації основних засобів, що потребуватиме мобілізації та ефективного їх переоснащення [9, с. 42]. Чим швидше кооперативні підприємства вводитимуть такі об'єкти в експлуатацію, тим менші нестимуть витрати, прискорять темпи зростання обороту з реалізації продукції, розширять свій сегмент на ринку товарів і послуг, збільшать величину валового прибутку;

- перегляду договорів оренди основних засобів з позицій ефективності їх використання. Ефективність використання основних засобів, переданих в оренду, не повинна бути нижчою за їх аналоги в орендодавця. У випадках неефективного використання основних засобів орендодавцю необхідно переглядати умови договорів оренди й

забезпечувати належне їх використання.

Заходи щодо підвищення ефективності використання основних засобів сприятимуть оптимізації структури активів підприємств, збільшенню обсягів їх діяльності, зменшенню витратомісткості обороту й підвищенню рентабельності.

2. Ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих засобів і грошових потоків на засадах самодостатності, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань [70, с. 103].

Підприємствам необхідно вжити заходів щодо поступового збільшення до нормативу частки власних коштів в обороті. Для цього слід:

а) завершальний етап розмежування і закріплення власності в системі споживчої кооперації провести таким чином, щоб пайовик був зацікавлений не тільки у закріпленні за ним частки майна, а й у ефективному його використанні шляхом створення достатньої величини власних фінансових ресурсів за рахунок додаткових пайових внесків;

б) прискорити оборотність оборотних коштів, перш за все за рахунок скорочення дебіторської заборгованості та стягнення прострочених платежів за відпущенні товари і надані послуги [30, с. 83];

в) встановити адміністративну та матеріальну відповідальність за вилучення власних коштів з обороту за причин збитковості господарської діяльності, продажу основних засобів нижче залишкової вартості.

При формуванні власного капіталу необхідно орієнтуватися на реально можливі обсяги діяльності на принципах самоокупності та самофінансування, своєчасно реформувати традиційні організаційно-економічні підрозділи споживчої кооперації, оптимізувати структуру їхніх активів, чітко визначати їх місце на ринку товарів і послуг шляхом зіставлення прогнозованих обсягів діяльності із реально можливими потребами ринку та потреб у оборотних активах із наявними можливостями до залучення фінансових ресурсів.

Реальними джерелами збільшення величини та частки власних оборотних коштів суб'єктів господарювання є:

- реінвестований прибуток;
- капіталізовані дивіденди на пайові внески;
- додаткові пайові внески;
- прискорення оборотності оборотних засобів [9, с. 43].

Ми переконані, що максимальну увагу слід приділити стимулюванню пайових надходжень через механізм удосконалення

внутрішньої цінової політики (реалізація товарів, надання послуг за цінами, що встановлюються окремо для членів споживчих товариств), кооперативних виплат, дивідендів.

Крім того, варто також активно залучати банківські кредити як для формування оборотних засобів (короткострокові), так і на цілі реконструкції та технічного переоснащення підприємств (середньострокові), попередньо визначивши їх економічну ефективність та окупність. Одночасно необхідно встановити ефективний контроль за використанням кредитних ресурсів, їх оборотністю, вчасною сплатою відсотків і погашенням заборгованості банку.

Пріоритетним повинно стати кредитування через установи банку Укоопспілки. Такий підхід дасть змогу встановити додатковий контроль за дотриманням умов кредитної політики, кредитних договорів, підвищити конкурентоспроможність підприємств споживчої кооперації.

### 3. Зміцнення розрахунково-платіжної дисципліни:

а) призупинення відпуску товарів і надання послуг в борг неплатоспроможним покупцям;

б) своєчасна сплата боргів кредиторам і недопущення простроченої кредиторської заборгованості постачальникам, банку, фінансовим органам, працівникам системи та іншим кредиторам [83, с. 266];

в) встановлення жорсткого контролю за грошовими потоками, недопущення використання готівки не за призначенням.

4. Удосконалення фінансового аналізу, планування та прогнозування. В умовах ринку господарська діяльність має бути прогнозованою. Тому кожне підприємство системи повинне розробляти стратегію свого розвитку.

Вихідною базою для їх розробки є всебічний аналіз фінансового стану підприємств, програми економічного й соціального розвитку системи в цілому, Кримспоживспілки, обласних і районних споживспілок зокрема.

Стратегічні плани на рівні підприємств повинні втілюватися у життя шляхом складання бізнес-планів і фінансових планів.

Бізнес-плани організацій, в яких буде врахована праця людей та рух матеріальних і фінансових ресурсів, мають бути обов'язковими до виконання та мати силу наказу для визначених осіб і структурних одиниць. Фінансовий план підприємства повинні розглядати як програму управління капіталом.

5. Покращення управління фінансами, що передбачає збільшення уваги до аналізу фінансових результатів діяльності та оцінки фінансового стану підприємств споживчої кооперації. При цьому слід

виходити з того, що в ринкових умовах ефективність господарської діяльності підприємства оцінюється його здатністю отримувати дохід.

В процесі аналізу фінансових результатів необхідно вивчати динаміку абсолютних і відносних показників, чинники впливу на їх зміну, виявляти резерви зростання доходу й рентабельності, вживати заходів щодо підвищення прибутковості суб'єктів господарювання.

Фінансовий стан у зовнішньому середовищі визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал як ділового партнера.

#### 6. Оптимізація бюджетних відносин та оподаткування.

Використання податків як фінансово-економічних важелів передбачає оптимальне поєднання факторів фінансової достатності, економічної ефективності, соціальної справедливості [37, с. 6].

Оподаткування підприємств споживчої кооперації має ґрунтуватися, на наш погляд, на наступних засадах:

- легалізації фінансових відносин з бюджетною системою у контексті зниження податкового навантаження, недопущення подвійного оподаткування;

- масштабному застосуванні пільгового режиму оподаткування, що передбачає надання податкових кредитів заготівельно-виробничим підприємствам, звільнення від оподаткування прибутку, що спрямовується на поповнення оборотного капіталу [9, с. 45];

- запровадженні податку на нерухоме майно як методу стимулювання ефективного використання основних засобів;

- реалізації амортизаційної політики на основі використання методу прискореного списання витрат необоротних активів [29, с. 21];

- раціоналізації механізму бюджетного перерозподілу, наданні права самостійного вибору порядку та термінів сплати податків залежно від періоду визначення джерел сплати податків на базі фінансової звітності, закріпленні економічно доцільної частки податкових зобов'язань в порядку казначейського перерозподілу бюджетних асигнувань за кооперативними організаціями для подальшого їх використання на виробничий розвиток.

Жорстка податкова політика, що проводиться державою, непомірно високі податки, складність і непослідовність законодавства про оподаткування, відсутність податкових пільг, кредитів та субсидій, негативно впливають на діяльність підприємств споживчої кооперації.

Політика держави щодо підтримки підприємств системи на практиці зводиться до обмежувальних (заборонних) дій державних органів, що часто суперечать законодавчим актам.

Отже, у вирішенні питання фінансового забезпечення стратегії стабілізації підприємств системи споживчої кооперації України, пріоритетна роль належить пошуку резервів власних фінансових ресурсів, можливості залучення кредитних коштів, прогнозуванню інвестицій на перспективу, оптимізації структури капіталу та підвищення його рентабельності.

Результати дослідження дають можливість стверджувати, що сьогодні гострою проблемою у споживчій кооперації є відсутність власного оборотного капіталу. При збитковій діяльності підприємств споживчої кооперації за рахунок лише зовнішніх, чи лише внутрішніх чинників, вийти з фінансової кризи в короткий термін надзвичайно важко.

Відтак, тільки спільними зусиллями держави, кооперативних підприємств та обслуговуваного ними населення (споживачів, пайовиків, працівників системи) можна забезпечити фінансовими ресурсами реалізацію стратегії фінансової стабілізації, повністю відродити роль споживчої кооперації та її місце у національній економіці України.

Однак, важливим при побудові та впровадженні стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації є пошук фінансових ресурсів та прогнозування економічних показників не лише на рівні Укоопспілки, а й на рівні кожної окремої облспоживспілки, райспоживспілки, споживчого товариства. Наше дослідження проводиться в Полтавському регіоні, тому доцільним є дослідження фінансового забезпечення побудови та реалізації стратегії стабілізації підприємств Полтавської облспоживспілки.

### **3.3. Прогнозування обсягу чистого прибутку та капітальних інвестицій Полтавської облспоживспілки**

Полтавська облспоживспілка є однією з найрозвиненіших та найприбутковіших у системі споживчої кооперації України. Доказом цього є її динамічний розвиток протягом 2004–2008 рр. Завдяки консолідованим та виваженим зусиллям споживчих товариств вона забезпечила приріст обсягів своєї діяльності та беззбиткову роботу в усіх галузях господарювання.

В Полтавському регіоні інтенсивно запроваджуються комплексні програми реконструкції й модернізації торговельної мережі споживчої кооперації, активно оновлюються магазини та заклади ресторанного господарства, створюється мережа кооперативних маркетів.

Станом на кінець 2008 р. 96,5% господарюючих суб'єктів Полтавської облспоживспілки спрацювало прибутково, забезпечено зростання обсягу виробництва у діючих оптових цінах і натуральних

показниках харчової, рибної продукції та мінеральних вод. Для захисту прав та інтересів підприємств, збереження цілісності споживчої кооперації, боротьби з посяганнями на кооперативну власність у Полтавській облспоживспілці створюються служби економічної безпеки.

Поряд з позитивними зрушеннями в роботі підприємств є ще багато упущень та невикористаних резервів. У ряді організацій Полтавської облспоживспілки, задовольняючись зростанням загальних обсягів реалізації, не приділяється належна увага формуванню асортименту товарів, не вживаються конкретні заходи з розширення реалізації непродовольчих товарів (будівельних матеріалів, господарчих товарів, ювелірних виробів, друкованих видань).

Відтак, в Полтавській обласній спілці споживчих товариств, як і в Укоопспілці в цілому, велике значення відіграє формування та реалізація ефективної стратегії стабілізації. Одним із основних економічних показників, що свідчить про можливість втілення її в життя є прибуток.

Метою створення Полтавської облспоживспілки є задоволення потреб споживачів, соціальний захист пайовиків підприємств регіону. Але, щоб в повній мірі виконати свою соціальну функцію, облспоживспілка повинна мати достатній обсяг прибутку.

Ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів (прогнозів) формування та використання прибутку на майбутній період.

Планування прибутку – це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску продукції, її собівартості, зниження витрат [31, с. 13].

Спрогнозуємо можливий прибуток Полтавської облспоживспілки у 2013 р.. Однак, візьмемо до уваги той факт, що протягом 2004–2008 рр. чистий прибуток зростав досить динамічно – збільшився у 30 раз. Тому зробимо два прогнози прибутку: перший – темп зростання показників у 2009–2013 рр. аналогічний показникам у 2004–2008 рр.; другий – темп зростання за період 2009–2013 рр. буде рівний темпу зростання у 2007–2008 рр. (табл. 3.3).

Можливий прибуток 2013 р. значно відрізняється від величини чистого прибутку в досліджуваних 2004–2008 рр. Це зумовлено впливом багатьох факторів. Розрахуємо величину зміни чистого прибутку за рахунок факторів уже використовуваної нами мультиплікативної моделі 2.2 (питання 2.4 роботи).

Отримані прогнози чистого прибутку Полтавської облспоживспілки за двома варіантами є кардинально різними. Перший з них передбачає зростання прибутку споживспілки до 116,788 млн. грн., але це можливо лише, якщо темпи зростання показників будуть настільки ж динамічними як і в 2004–2008 рр. Однак, враховуючи сьогоденні умови господарювання споживчої кооперації – фінансова криза, політична нестабільність, невизначеність організаційно-економічних факторів, то досягти такий обсяг прибутку буде неможливо.

Другий варіант прогнозування чистого прибутку є більш реалістичним – 8,625 млн. грн. Ми впевнені, що цей рівень прибутку Полтавській облспоживспілці у 2013 р. буде легко досягти, адже споживспілка розвивається, нарощує обсяги діяльності, пристосовується до умов жорсткої конкуренції в ринковій економіці країни.

Нами виявлено, що зростання чистого прибутку Полтавської облспоживспілки можливе за рахунок зростання середньорічної вартості оборотних активів і виручки від реалізації продукції, підвищення рентабельності власного капіталу й багатьох інших факторів.

Таким чином, основними шляхами збільшення прибутку та підвищення ефективності його використання для Полтавської обласної спілки споживчих товариств є: зниження собівартості товарної продукції, пошук вигідних ринків збуту, недопущення позареалізаційних збитків, використання внутрішніх резервів самофінансування, залучення додаткового пайового капіталу, виявлення першочергових та другорядних фондів розподілу прибутку.

Пріоритетну роль в процесі побудови та втілення в життя стратегії стабілізації Полтавської облспоживспілки, як і Укоопспілки в цілому, мають капітальні інвестиції. Визначимо їх прогнозний обсяг на 2013 рік, здійснивши аналітичне вирівнювання динамічного ряду (методика розрахунку є аналогічною методиці, використаної нами в 3.2 монографії).

В таблиці 3.4 наведено дані про щорічний обсяг капітальних інвестицій в фінансово-господарську діяльність підприємств Полтавської облспоживспілки.



Таблиця 3.3

**Прогнозування чистого прибутку Полтавської облспоживспілки на 2013 рік  
та визначення факторів, що впливають на нього\***

Показник	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	Зміна (+;-) показника 2008 р. порівняно з показником 2004 р.	Темп росту 1, % (2008– 2004 рр.)	Темп росту 2, % (2008– 2007 рр.)	Прогноз на 2013 рік 1	Прогноз на 2013 рік 2
$\overline{Ч}$ , тис. осіб	4,557	3,881	3,619	3,381	3,179	-1,378	69,76	94,03	2,218	2,989
$\overline{ОЗ}$ , млн. грн.	120,65	116,60	111,60	105,45	98,90	-21,75	81,97	93,79	81,07	92,76
$\overline{ЧВ}$ , млн. грн.	139,0	172,2	192,7	208,1	251,3	112,3	180,79	120,76	454,3	303,5
$\overline{ОА}$ , млн. грн.	18,7615	20,9815	22,9685	26,1950	30,1500	11,3885	160,70	115,10	48,4515	34,7021
$\overline{ВК}$ , млн. грн.	147,5	142,75	138,1	132,7	128,1	-19,4	86,85	96,53	111,3	123,7
$\Phi_{об.}$ , грн.	26,48	30,04	30,84	31,19	31,11	4,63	117,51	99,75	36,56	31,03
$\Phi_{від.}$ , грн.	1,15	1,48	1,73	1,97	2,54	1,39	220,55	128,76	5,60	3,27
$K_{закр.}$ , грн.	0,135	0,122	0,119	0,126	0,120	-0,015	88,89	95,31	0,107	0,114
$K_{заб.}$ , грн.	7,862	6,804	6,013	5,066	4,249	-3,613	54,04	83,87	2,296	3,563
$P_{\overline{ВК}}$ , %	0,09	0,38	0,90	1,40	3,12	3,03	3361,88	223,38	104,98	6,98
$\overline{ЧП}$ , млн. грн.	0,137	0,538	1,239	1,855	4,000	3,863	2919,71	215,63	116,788	8,625

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

Таблиця 3.4

**Обсяг капітальних інвестицій підприємств Полтавської спілки  
споживчих товариств у 2003–2008 роках\***

Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Капітальні інвестиції, млн. грн.	1,405	1,600	1,866	5,491	7,411	8,159
	I		II		III	

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

Формою аналітичного вираження зв'язку теж є пряма:  $\hat{y}_t = a + bt$ .  
Обчислюємо параметри рівняння тренду (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Розрахунок параметрів рівняння тренду**

Рік	$t$	$y_i$	$t^2$	$yt$	$y^2$	$\hat{y}_t$	$ y_i - \hat{y}_t $	$(y_i - \hat{y}_t)^2$	$\frac{ y_i - \hat{y}_t  \cdot 100}{y_i}$
2003	1	1,405	1	1,405	1,974	0,406	0,999	0,998	71,103
2004	2	1,600	4	3,2	2,560	1,972	0,372	0,139	23,250
2005	3	1,866	9	5,598	3,482	3,539	1,673	2,798	89,657
2006	4	5,491	16	21,964	30,151	5,105	0,386	0,149	7,029
2007	5	7,411	25	37,055	54,923	6,672	0,739	0,547	9,971
2008	6	8,159	36	48,954	66,569	8,238	0,079	0,006	0,968
Разом	21	25,932	91	118,176	159,659	25,932	X	4,637	201,978
Сер. знач.	3,5	4,322	15,17	19,696	26,610	4,322	X	0,773	33,663

В результаті відповідних розрахунків маємо:

$$\hat{y}_t = -1,1604 + 1,5664 \cdot t$$

Так, параметр  $a = -1,1604$  – це значення величини капітальних інвестицій Полтавської облспоживспілки в 2002 р., а параметр  $b = 1,5664$  – абсолютне річне зростання обсягу капітальних інвестицій у тис. грн.

Перевіривши тісноту зв'язку, ми отримали коефіцієнт кореляції  $r = 0,9501$ , який свідчить про тісний “зв'язок” між величиною інвестицій і “часом”. А визначення істотності зв'язку показало, що  $F_{\text{розр.}} (13,91)$  більше від  $F_{\text{крит.}} (9,55)$ , тому істотність зв'язку вважається доведеною.

Точковий прогноз величини капітальних інвестицій на 2013 рік становить 16,07 млн. грн., тоді як інтервальний – знаходиться в межах від 10,868 млн. грн. до 21,272 млн. грн. Отриманий прогноз капітальних інвестицій є оптимістичним, але враховуючи вплив

багатьох чинників на господарську діяльність, існує висока ймовірність не досягти його.

Ми вважаємо, що для забезпечення стабільності розвитку Полтавській облспоживспілці необхідно вжити наступні заходи:

1. Продовжити роботу зі створення дієвої оптової ланки як ефективної системи товаропостачання роздрібною мережі продовольчими та непродовольчими групами товарів із застосуванням гнучкої цінової політики.

2. Здійснити комплекс заходів щодо покращення роботи кожного магазину і закладу ресторанного господарства, поліпшення їх зовнішнього і внутрішнього оформлення, оснащення сучасним технологічним обладнанням.

Забезпечувати раціональне, чітке та безперебійне постачання об'єктів торгівлі, ресторанного господарства товарами у необхідному асортименті й кількості відповідно до попиту населення. Активізувати продаж товарів тривалого вжитку та ювелірної продукції, друкованих видань [42, с. 102].

3. Максимально задіяти потужності та наявне технічне обладнання ресторанного господарства для збільшення випуску кулінарних та кондитерських виробів, постійно оновлювати асортимент відповідно до запитів споживачів, підвищувати якість продукції.

4. Прискорити вирішення проблеми закритої мережі магазинів та закладів ресторанного господарства, залучати наявні вільні приміщення і торговельні площі в активний господарський оборот.

5. Продовжити роботу з подальшого розвитку сфери платних послуг, приділяти постійну увагу збільшенню обсягів послуг підприємствам і установам різних форм власності.

6. Ефективно використовувати наявний потенціал ринків, розвивати власну господарську діяльність, забезпечивши збільшення обсягів надходження та реалізації сільгосппродукції.

7. Домогтися ефективного використання діючої інфраструктури заготівельної галузі, постійно працювати над пошуками шляхів ринків збуту закупленої сільськогосподарської продукції, сповна враховувати потреби торгівлі, ресторанного господарства, виробництва, можливості реалізації продукції на кооперативних ринках, бюджетним установам і спецспоживачам, постачання лікарсько-технічної, тваринницької та вторинної сировини підприємствам переробної промисловості [24, с. 6].

8. У період загострення світової фінансової кризи приділити увагу здійсненню заходів щодо попередження її негативного впливу на господарську діяльність. Запровадити жорсткий режим економії, зокрема домогтися скорочення адміністративних витрат, пов'язаних з

транспортним забезпеченням, зв'язком, придбанням меблів, офісної техніки, здійсненню ремонтів адміністративних приміщень.

9. Зосередити роботу апаратів правління кооперативних організацій на зміцненні їх економічного стану. Глибоко проаналізувати стан справ у кожній галузі, кожному підприємстві та на основі цього скоригувати затверджені фінансові плани на наступний рік, які б забезпечували прибуткову роботу. В планах розвитку матеріально-технічної бази визначити джерела фінансування проведення модернізації, реконструкції, поліпшення основних засобів.

10. Не допускати відволікання власних оборотних коштів у надмірні товарні залишки, прострочену дебіторську заборгованість. Забезпечити випереджаючі темпи зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати.

11. Для залучення кваліфікованих працівників та скорочення плинності кадрів використовувати всі наявні можливості для забезпечення належних умов праці, підвищення заробітної плати в кооперативних підприємствах [15, с. 150].

12. За рахунок активного кооперування підвищити частку пайовиків, які не пов'язані трудовими відносинами з підприємствами споживчої кооперації.

13. Посилити соціальний захист і більш повне забезпечення економічних інтересів пайовиків через систему кооперативних виплат, а також через їх соціальну підтримку в сфері оздоровлення, освіти та відпочинку [38, с. 26].

Усі вищезазначені нами рекомендації щодо покращення фінансового стану та підвищення ролі споживчої кооперації в Полтавському регіоні, а також пропозиції, висвітлені в питанні 3.2 монографії, забезпечать у майбутньому стійкий розвиток Полтавської обспоживспілки.

Але крім втілення в життя, запропонованих нами заходів, важливим є також, щоб члени споживчих товариств, працівники системи сконцентрувати свої зусилля на подальшому удосконаленні діяльності обспоживспілки, підвищенні ефективності господарювання, збереженні цілісності та єдності споживчої кооперації в Полтавському регіоні.

### Висновки до розділу 3

Отримані результати в процесі формування стратегії стабілізації споживчої кооперації, дають можливість зробити наступні висновки:

1. Вивчено особливості формування стратегії організацій за наступними школами: школа дизайну, школа планування, школа позиціонування, школа підприємництва та деякі інші. Узагальнення ідей шкіл дозволило нам виявити спільні та відмінні характеристики моделей розробки стратегії розвитку суб'єктів господарювання.

2. Оцінка існуючих підходів до побудови стратегії, знання теоретичних основ фінансової стабілізації підприємств та моніторинг ресурсного потенціалу розвитку споживчої кооперації, дозволили нам побудувати власну модель розробки стратегії фінансової стабілізації підприємств системи Укоопспілки.

3. Запропонована модель формування стратегії фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації містить розробку прогнозу поведінки організацій у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, врахування впливу численних зовнішніх та внутрішніх факторів, створення стратегічного плану дій. Доведено, що стратегія виступає дієвим орієнтиром при прийнятті всіх управлінських рішень й одночасно може бути критерієм при оцінці результатів фінансово-господаркої діяльності підприємств споживчої кооперації.

4. Визначено фінансову потребу системи споживчої кооперації України в коштах, необхідну для здійснення поточної господарської діяльності. З'ясовано, що в цілому система Укоопспілки забезпечена власними коштами, але в розрізі споживспілок виявлено надлишки та нестачі фінансових ресурсів. Найбільший обсяг вільних коштів у 2008 році був у Полтавській облспоживспілці – 9,748 млн. грн.

5. У пошуках фінансового забезпечення стратегії стабілізації підприємств споживчої кооперації, нами було розраховано прогнозний обсяг капітальних інвестицій системи на 2013 рік за допомогою методу аналітичного вирівнювання. За умов стабільності навколишнього середовища функціонування підприємств системи споживчої кооперації, передбачається надходження у 2013 р. капітальних інвестицій в межах від 448,7 млн. грн. до 877,9 млн. грн. Ймовірність помилки прогнозу становить 5%, але при збереженні існуючої економічної ситуації в країні в майбутньому, існує висока ймовірність не досягти його.

6. Втіленню стратегії фінансової стабілізації в життя багато в чому сприяє оптимізація структури капіталу. Її проведення свідчить, що оптимальним для підприємств системи споживчої кооперації є варіант структури капіталу, де частка позикового капіталу складає 20–30%.

Тобто, непоганою є й структура капіталу 2008 р., але при ній підприємствам системи варто спрямувати свої зусилля на підвищення обсягу прибутку та оптимізацію структури активів.

7. Запропоновано ряд заходів для забезпечення стабільного економічного розвитку споживчої кооперації України. Основними з них є: ефективне використання наявних основних фондів; ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих фондів і грошових потоків на засадах самодостатності; платоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань; зміцнення розрахунково-платіжної дисципліни; удосконалення фінансового аналізу, планування та прогнозування в системі споживчої кооперації; покращення управління фінансами; оптимізація бюджетних відносин, оподаткування та ін.

8. Здійснено загальну оцінку діяльності Полтавської облспоживспілки. Розраховано очікуваний обсяг капітальних інвестицій споживспілки у 2013 р.. За умов збереження сучасних тенденцій розвитку він коливатиметься від 10,868 млн. грн. до 21,272 млн. грн.

9. Розраховано прогноз величини чистого прибутку Полтавської облспоживспілки у 2013 р. (планується отримати 8,625 млн. грн.) та виявлено фактори, що зумовлюють його зміну. Запропоновано комплекс заходів для забезпечення стабільності розвитку підприємств споживчої кооперації в Полтавському регіоні.

## ВИСНОВКИ

У монографії наведене теоретичне узагальнення й вирішення важливої наукової задачі, що виявляється у дослідженні теорії та практики стабільного розвитку підприємств, визначенні сутності та місця в сучасній економічній системі стратегії фінансової стабілізації. На основі загальної концепції дослідження в монографії зроблено наступні висновки:

1. Фінансова стабілізація – це комплекс заходів фінансової політики підприємства, направлений на забезпечення його фінансової стійкості в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

2. Стратегія – це комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні напрямки розвитку підприємства, його місію, цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення. Основними принципами, покладеними в основу розробки стратегії стабілізації суб'єкта господарювання, повинні стати: узгодження із зовнішніми обставинами; послідовні дії, направлені на досягнення мети; охоплення всіх сфер діяльності; узгодження бажань і можливостей.

3. З'ясовано, що стратегія фінансової стабілізації підприємств – це система довготермінових завдань фінансово-господарської діяльності та ефективних шляхів їх реалізації, яка має відповідати вимогам антикризового управління, забезпечувати ритмічність виробництва та високий рівень його матеріально-технічної оснащеності; допускати лише незначний ступінь ризику в процесі здійснення діяльності.

4. Розроблено схему формування стратегії фінансової стабілізації на підприємстві, яка дає можливість відповідно до етапу фінансової стабілізації (усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення довгострокової фінансової рівноваги), чітко визначити головну мету (припинення падіння, покращення економічного стану, зростання) та обрати підхід яким буде здійснюватись реалізація стратегії (економія витрат, формування стабільності, перехід від захисної до наступальної стратегії).

5. Виявлено, що кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають певні її внутрішні механізми: оперативний, тактичний і стратегічний. Вони тісно пов'язані між собою: оперативний і тактичний механізми конкретизують завдання стратегічного. Так, оперативний механізм стабілізації є захисною реакцією підприємства на несприятливий фінансовий розвиток, й спрямований на зменшення поточних фінансових зобов'язань. Тоді як тактичний механізм – це переважно наступальна тактика, направлена

на злам негативних тенденцій розвитку та фінансову рівновагу.

6. Побудовано схему механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України й виявлено, що він передбачає створення й узгоджене функціонування макро- та мікроекономічних методів та важелів, спрямованих, при наявності методичного, організаційно-інфраструктурного, фінансово-економічного нормативно-правового та інформаційного забезпечення, на досягнення прискореного розвитку підприємств.

7. Досліджено організаційно-економічні умови досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації й з'ясовано, що важливими є не лише внутрішні чинники, які виражають успішність підприємств, а й зовнішні, які формуються засобами монетарної та фіскальної політики держави.

Внутрішні умови досягнення фінансової стабільності узагальнено у три групи: умови нейтралізації негативного впливу факторів фінансової рівноваги, стійкого економічного росту та фінансової стійкості, а зовнішні умови поділено на чинники прямої (на мікрорівні – профспілки, конкуренти, постачальники, законодавство, ринкова інфраструктура, споживачі, контактні аудиторії, посередники) та непрямой (на макрорівні – соціально-культурне середовище, стан економіки, природні умови, політична, екологічна та демографічна ситуація, міжнародна економіка, НТП) дії.

8. Моніторинг ресурсного потенціалу розвитку системи споживчої кооперації дозволив з'ясувати особливості її функціонування в умовах ринкової економіки, визначити проблеми (недостатня адаптація до ринкових форм і методів господарювання) та перспективи її діяльності.

9. Проведений стратегічний аналіз фінансової стійкості системи Укоопспілки свідчить про те, що вона є фінансово стійкою – має достатню кількість власних фінансових ресурсів, які формують її активи, незалежна від довгострокових зобов'язань. Значна частина активів системи знаходиться у необоротній формі, що ускладнює її функціонування в сучасних умовах господарювання, веде до зниження рівня платоспроможності, уповільнення розрахунків за поточними зобов'язаннями.

10. Протягом 2004–2008 років зросли показники прибутковості господарської діяльності системи споживчої кооперації, підвищився рівень ділової активності, що є наслідком покращення її позиції на відповідному сегменті ринку. Разом з тим, рівень інвестиційної



привабливості системи Укоопспілки залишається недостатнім. Розрахунок впливу факторів на ефективність діяльності підприємств виявив, що підвищення рентабельності власного капіталу, фондівіддачі та фондоозброєності сприяли зростанню чистого прибутку системи, а скорочення чисельності працівників, зниження коефіцієнтів закріплення та забезпечення – його зменшенню.

11. Розглянуто особливості формування стратегії за школами планування, дизайну, позиціонування, підприємництва та ін. Оцінка існуючих підходів до побудови стратегії, знання теоретичних основ фінансової стабілізації та моніторинг ресурсного потенціалу розвитку споживчої кооперації, дозволили побудувати власну модель розробки стратегії фінансової стабілізації системи. Запропонована модель охоплює розробку прогнозу поведінки організацій у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, врахування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, створення стратегічного плану дій.

12. Розраховано поточну фінансову потребу системи споживчої кооперації України в коштах для здійснення господарської діяльності. Отримані результати свідчать, що в цілому система забезпечена власними коштами, але в розрізі споживспілок виявлено надлишки та нестачі фінансових ресурсів. Найбільший обсяг вільних коштів у 2008 році був у Полтавській облспоживспілці – 9,748 млн. грн.

13. З метою фінансового забезпечення стратегії стабілізації підприємств споживчої кооперації України, здійснено прогноз обсягу капітальних інвестицій на 2013 рік за допомогою методу аналітичного вирівнювання. За умов стабільності навколишнього середовища системи, передбачається надходження у 2013 році капітальних інвестицій в межах від 448,7 млн. грн. до 877,9 млн. грн. Однак, при збереженні існуючої економічної ситуації, існує висока ймовірність не досягти його.

14. Реалізації стратегії фінансової стабілізації сприяє оптимізація структури капіталу. Оптимальним для системи споживчої кооперації є варіант структури капіталу, де частка позикового капіталу складає 20–30%. Тобто, структура капіталу в 2008 році є допустимою для підприємств системи, але при ній варто спрямувати всі зусилля на підвищення обсягу прибутку та удосконалення структури активів.

15. Основними заходами, що здатні забезпечити стабільний фінансовий розвиток системи споживчої кооперації є: ефективне використання основних засобів; зміцнення розрахунково-платіжної

дисципліни; удосконалення фінансового аналізу, планування та прогнозування в системі; оптимізація бюджетних відносин, оподаткування; покращення управління фінансами та ін.

16. В монографії було доцільним також визначення фінансового забезпечення стратегії стабілізації Полтавської облспоживспілки. Очікуваний обсяг капітальних інвестицій споживспілки у 2013 році коливатиметься в межах від 10,868 млн. грн. до 21,272 млн. грн. Розраховано також прогнозну величини чистого прибутку Полтавської облспоживспілки на 2013 рік – планується отримати 8,625 млн. грн., та виявлено фактори, що зумовлюють його зміну.

17. Запропоновано комплекс заходів для забезпечення стабільності розвитку споживчої кооперації в Полтавському регіоні: максимально задіяти виробничі потужності та наявне технічне обладнання підприємств, розвивати сферу платних послуг, ефективно використовувати потенціал ринків, не допускати відволікання власних оборотних коштів у надмірні товарні залишки, припинити плінність кадрів, посилити соціальний захист працівників.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України: офіційні тексти / Україна. Верховна Рада. – Львів: Новий світ-2000, 2007. – 408 с.
2. Господарський кодекс України: зі змінами та доповненнями станом на 15 квітня 2008 року / Україна. Верховна Рада. – К.: ВД “Скіф”, 2008. – 184 с.
3. Закон України “Про споживчу кооперацію” / Україна. Верховна Рада. – К.: Укоопреклама, 1992. – 15 с.
4. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій системи Укоопспілки за 2004 рік. – Київ: Укоопспілка. – 129 с.
5. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій системи Укоопспілки за 2005 рік. – Київ: Укоопспілка. – 129 с.
6. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій системи Укоопспілки за 2006 рік. – Київ: Укоопспілка. – 117 с.
7. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій системи Укоопспілки за 2007 рік. – Київ: Укоопспілка. – 117 с.
8. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій системи Укоопспілки за 2004–2008 роки. – К.: Укоопспілка. – 118 с.
9. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.) / Україна. Укоопспілка. – К.: ЦССТУ Укоопспілка, 2004. – 62 с.
10. Про господарсько-фінансову діяльність у 2007 році та основні напрями економічного і соціального розвитку споживчої кооперації України у 2008 році: постанова п’ятих зборів Ради Укоопспілки дев’ятого скликання / Україна. Укоопспілка. – 21/11/2007. – С. 11-17.
11. Про роботу Ради і правління Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки) у 2004–2008 роках та завдання щодо підвищення ефективності господарювання кооперативних організацій і підприємств України: звітна доповідь XX з’їзду споживчої кооперації України / Україна. Укоопспілка. – 18/3/2009. – С. 4–37.
12. Балабан М.П. Ефективність функціонування та стратегія розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2004. – 18 с.
13. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О.Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 112–118.

14. Біла О.Г. Фінансова стабілізація у споживчій кооперації / О.Г. Біла // Фінанси України. – 1999. – №10. – С. 89-94.
15. Біловол Р.І. Питання стабілізації, оптимізації та мотивації кадрового потенціалу системи споживчої кооперації / Р.І. Біловол // Регіональні перспективи. – 2000. – №2-3. – С. 150–152.
16. Біловол Р.І. Формування організаційних форм і структур управління організаціями й підприємствами споживчої кооперації в умовах становлення ринкових відносин: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / Полтавський університет споживчої кооперації України. – Полтава., 2002. – 19 с.
17. Березін О.В. Споживча кооперація в інфраструктурі продовольчого ринку України / О.В. Березін // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Інфраструктурне забезпечення продовольчого ринку України” 17-18 лютого 2005 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. – С. 82-83.
18. Березін О.В. Стан та шляхи підвищення заготівельної галузі споживчої кооперації України: монографія / О.В. Березін; Л.М. Березіна; Н.В. Бутенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2007. – 193 с.
19. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
20. Большой экономический словарь. А.Б. Борисов. Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2009. – 860 с.
21. Власенко В.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Полтавський університет споживчої кооперації України. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 20 с.
22. Власенко В.А. Формування механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України – необхідна умова забезпечення її економічної безпеки / В.А. Власенко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Економічна безпека і проблеми господарсько-політичної трансформації соціально-економічних систем” 15-16 травня 2009 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – С. 324–327.
23. Гудзь Т.П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2006. – 20 с.
24. Дараган Л. Намітилися шляхи стабілізації: Виробництво в споживчій кооперації / Л. Дараган // ВІСТІ. Діловий випуск. – 13/2/2004. – С. 6.

25. Дем'яненко І.В. Фінансова стабілізація підприємств у трансформаційному періоді: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2001. – 21с.
26. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол. С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.
27. Єрмоєнко О. Вивчення стратегії стабілізації та виживання підприємства / О. Єрмоєнко // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: Тези доповідей IV міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. Частина 2. – Тернопіль, 2006. – С. 42.
28. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – Львів: Видавництво національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 714 с.
29. Загорський В. Основні напрями фінансово-економічного оздоровлення споживчої кооперації / В. Загорський // ВІСТІ. Діловий випуск. – 21/12/2001. – С. 21.
30. Загорський В.С. Проблеми фінансової стабілізації внутрішньої торгівлі України / В.С. Загорський // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2003. – Вип. 14. – С. 77-84.
31. Іванова В.В., Сидоренко-Мельник Г.М., Фастовець А.А., Юрко І.В. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку: Монографія / В.В. Іванова; Г.М. Сидоренко-Мельник; А.А. Фастовець; І.В. Юрко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 157 с.
32. Івченко Є.І. Споживча кооперація України: економічні проблеми і пріоритетні напрями їх розв’язання / Є.І. Івченко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Споживча кооперація XXI століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку” 20–21 листопада 2008 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 72-75.
33. Карпенко Н.В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу: монографія / Н.В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с.
34. Керанчук Т.Л. Стратегія стабілізації фінансового стану торговельного підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / Київський держ. торговельно-економічний ун-т. – К., 1999. – 20 с.
35. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – №3. – С. 39–42.
36. Комарницький І., Комарницька Р. Маркетинг інвестиційного продукту комерційного банку в умовах стабілізації фінансового

ринку: регіональна диверсифікація / І. Комарницький; Р. Комарницька // Регіональна економіка. – 2003. – №1. – С. 117–127.

37. Комарницький І. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва / І. Комарницький; М. Офік // Регіональна економіка. – 2005. – №4. – С. 50–58.

38. Костишина Т. Моніторинг мотиваційного механізму на підприємствах споживчої кооперації України / Т. Костишина // Україна: аспекти праці. – 2009. – №3. – С. 25–32.

39. Краус К.М. Особливості стратегії фінансової стабілізації вітчизняних підприємств / К.М. Краус // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Національна економіка у сучасній глобальній системі: механізми функціонування, динаміка, економічна безпека” 23–24 квітня 2010 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2010. – С. 235–237.

40. Краус Е.Н. Потребительская кооперация в формировании инфраструктуры продовольственного рынка Украины как залог экономической безопасности / Е.Н. Краус // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Економічна безпека і проблеми господарсько-політичної трансформації соціально-економічних систем” 15–16 травня 2009 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – С. 267–269.

41. Краус Е.Н. Стратегия финансовой стабилизации потребительской кооперации / Е.Н. Краус // Тезисы докладов II Международной студенческой научно-практической конференции “Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика” 16–17 апреля 2010 года в 5 т. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2010. Том III. – С. 11.

42. Краус К.М. Напрями стабілізації підприємств споживчої кооперації України / К.М. Краус // Матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції “Трансформативні перетворення в контексті глобальних змін” 27 березня 2010 року. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – С. 102–103.

43. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

44. Лагун М.І. Методика системного підходу до формування комплексу показників фінансового стану підприємства / Лагун М.І. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №6. – С. 40–44.

45. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством: монографія / О.М. Лала. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 165 с.

46. Литвинчук Т.В. Оперативне управління як система впливу на економічні об'єкти // Регіональні перспективи. – 2000. – №2–3. – С. 133–135.

47. Лукашова Л.В. Стратегічний розвиток підприємств ресторанного господарства при ВНЗ: монографія / Л.В. Лукашова. – К., 2004. – 205 с.

48. Лях Л.М. Забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки” УААН. – К., 2002. – 20 с.

49. Макаренко І.О. Сучасні механізми стабілізації діяльності підприємств харчової промисловості / І.О. Макаренко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2006. – №2. – С. 93–100.

50. Маркіна І.А. Система управління якістю в галузі торгівлі організацій та підприємств споживчої кооперації: монографія / доцент, к.е.н. І.А. Маркіна; Л.А. Рибалко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 163 с.

51. Маркіна І.А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: теорія та практика: монографія / доцент, к.е.н. І.А. Маркіна. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 255 с.

52. Маркіна І.А. Формування ефективності концепції управління споживчою кооперацією України як соціально-економічною системою / Маркіна І.А. // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: Серія: Економічні науки. – 2005. – №1. – С. 78–86.

53. Марцин В.С. Проблеми функціонування споживчої кооперації та шляхи стабілізації господарської діяльності / В.С. Марцин // Економіка України. – 2003. – №4. – С. 24–27.

54. Меншикова Ю.М. Проблеми розвитку підприємств споживчої кооперації в ринкових умовах / Ю.М. Меншикова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Споживча кооперація XXI століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку” 20–21 листопада 2008 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 143–146.

55. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школи стратегій / Пер. с англ. под. ред. Ю.П. Каптуревского. – СПб: Издательство “Питер”, 2000. – 336 с.

56. Мороз О.М., Рудомін Г.А. Методологічні аспекти розробки стратегії підприємства / О.М. Мороз, Г.А. Рудомін // Регіональні перспективи. – 2000. – №2–3. – С. 46–47.

57. Мягких І.М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягких // Актуальні Проблеми Економіки. – 2009. – №1. – С. 136–142.
58. Мягких І.М. Аналіз стратегічної позиції становлення менеджменту в споживчій кооперації України / І.М. Мягких // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №9. – С. 42–46.
59. Наумова Л.Ю. Бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки / Л.Ю. Наумова // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 19–28.
60. Наумова Л.Ю. Розвиток малого і середнього підприємництва як фактор фінансової стабілізації в державі / Л.Ю. Наумова // Фінанси України. – 2001. – №11. – С. 24–29.
61. Окоркова І.В. Фінансові аспекти розробки та реалізації стратегії розвитку підприємства торгівлі / І.В. Окоркова // Регіональні перспективи. – 2004. – №3-5. – С. 125-127.
62. Олексин І.І. Сучасні підходи до конкурентної стратегії торговельного підприємства / І.І. Олексин // Регіональні перспективи. – 2000. – №2–3. – С. 48–49.
63. Олійник В.П. Роль стратегічного планування для підприємств споживчої кооперації / В.П. Олійник // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: Серія: Економічні науки. – 2007. – №1. – С. 93-96.
64. Осовський О.А. Формування регіональної стратегії розвитку малого підприємництва: монографія / О.А. Осовський – Ж., 2003. – 139 с.
65. Педченко Н.С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств: монографія / Н.С. Педченко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2007. – 103 с.
66. Підлипна Р.П. Напрями розвитку стратегічного аналізу в торгівлі / Р.П. Підлипна // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: Серія: Економічні науки. – 2009. – №1. – С. 78–82.
67. Радіонова І.Ф. “Не-кейнсіанський” підхід до економічної стабілізації з використанням фінансових інструментів / І.Ф. Радіонова; Є.В. Алімпієв // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 42-52.
68. Ревенко О.В. Стратегічне управління розвитком підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2007. – 20 с.
69. Рогоза М.Є., Скляр А.А. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації: економетрично-інформаційні системи і моделі: монографія / М.Є. Рогоза; А.А. Скляр. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 116 с.



70. Рутгайзер А.Ю. Економічний базис розвитку підприємництва в споживчій кооперації України / А.Ю. Рутгайзер // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Інфраструктурне забезпечення продовольчого ринку України” 17–18 лютого 2005 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. – С. 102–104.

71. Семенович Т.А. Організаційно-економічний механізм стабілізації фінансового стану транспортних підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Укр. трансп. ун-т. – К., 2005. – 20 с.

72. Сімонова В.С. Еволюція категорій “стратегія” та “стратегічне управління” // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 117–119.

73. Скляр Г.П. Економічні умови і протиріччя розвитку споживчої кооперації в перехідній економіці: монографія / Г.П. Скляр. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 279 с.

74. Скляр Р.Г. Особливості сталого розвитку кооперації в умовах глобалізації / Р.Г. Скляр // Матеріали міжнародної студентської науково-практичної конференції “Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів в умовах глобалізації” 24–25 лютого 2005 року. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. – С. 12–14.

75. Сторожук В.П. Управління підприємствами та організаціями споживчої кооперації на засадах функціонального підходу: монографія / В.П. Сторожук. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 155 с.

76. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С.М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.

77. Трудности развития потребительской кооперации в условиях конкуренции и пути их преодоления // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – 2007. – №4. – С. 32–34.

78. Утвенко О.В. Яким шляхом споживчій кооперації прямувати? / О.В. Утвенко // Регіональні перспективи. – 2000. – №2–3. – С. 183–185.

79. Фастовець А.А. Проблеми трактування сутності фінансового механізму та його складових / Фастовець А.А.; Тесля Л.В. // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: Серія: Економічні науки. – 2009. – №2. – С. 148–153.

80. Фастовець А. Сутність, зміст та напрями удосконалення фінансового планування на рівні районної ланки споживчої кооперації / А. Фастовець // ВІСТІ. Діловий випуск. – 29/ 8/2008. – С. 1–4. – ДВ-вкладка.

81. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія // В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

82. Харченко В. Формування стратегічної програми управління грошовими потоками підприємства / В. Харченко // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: Тези доповідей IV міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. Частина 2. – Тернопіль, 2006. – С. 162–164.
83. Хміль Ф.І. Пріоритет менеджменту у споживчій кооперації / Хміль Ф.І. // Регіональні перспективи. – 2000. – №2–3. – С. 264–267.
84. Шапунова О.О. Механізм стабілізації кризи на підприємствах / О.О. Шапунова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №4. – С. 61–65.
85. Інтернет-сервер офіційного сайту Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua>. – Заголовок з екрану.
86. Інтернет-сервер офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.
87. <http://www.br.com.ua>.
88. <http://www.leasing.org.ua>.
89. <http://www.masters.donntu.edu.ua>.
90. <http://www.refine.org.ua>.

# ДОДАТКИ

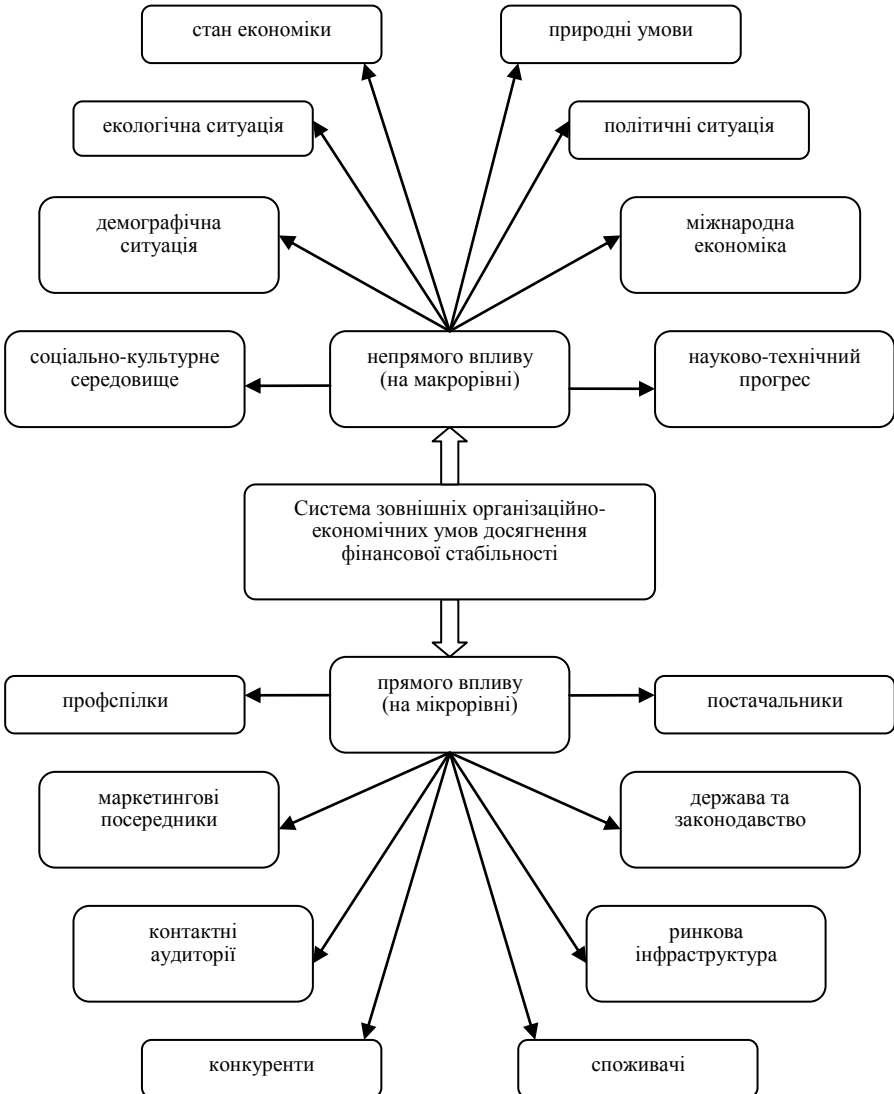
## Додаток А

### Схема структуроутворюючих елементів механізму фінансової стабілізації підприємств споживчої кооперації України



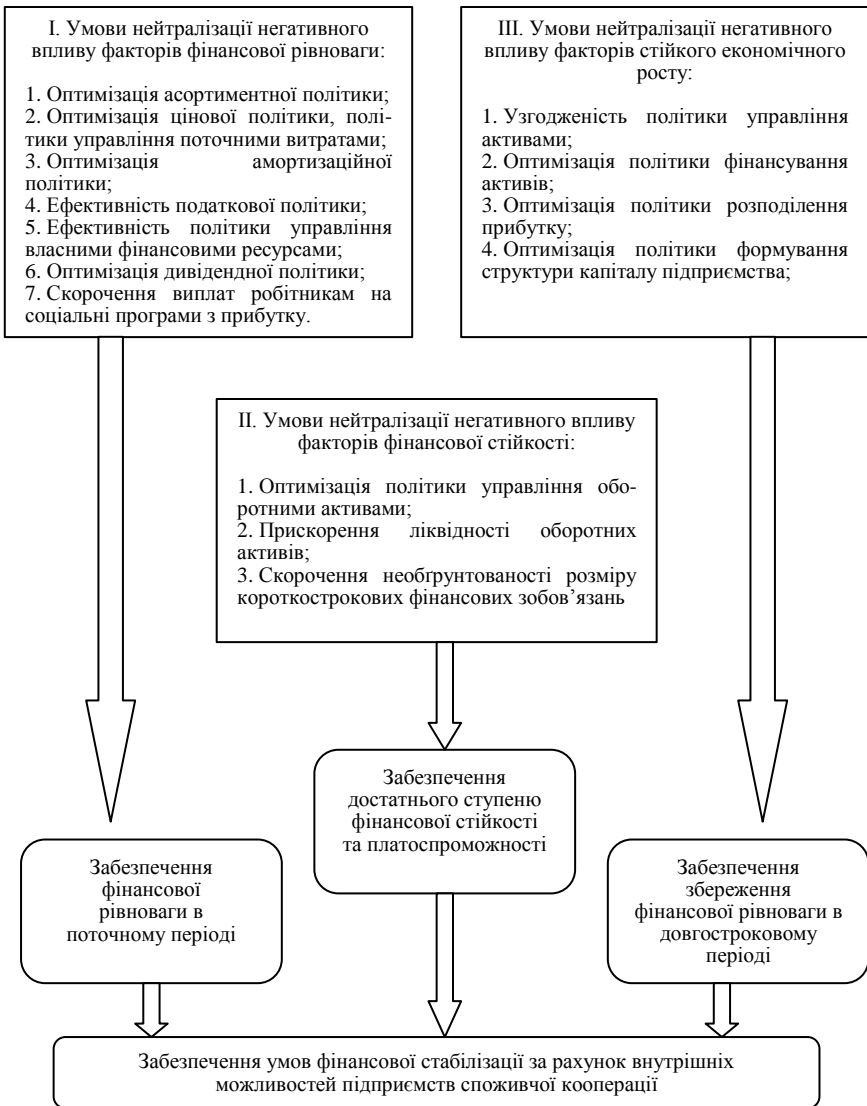
## Додаток Б

### Система зовнішніх організаційно-економічних умов досягнення фінансової стабільності підприємствами споживчої кооперації України



## Додаток В

### Система внутрішніх організаційно-економічних умов досягнення фінансової стійкості підприємствами споживчої кооперації України



Додаток Г

Таблиця Г.1

**Соціальна складова системи споживчої кооперації  
України в 2004-2008 роках\***

Показник	Рік					Зміна (+;-) показника 2008 р. порівняно з 2004 р.	
	2004	2005	2006	2007	2008	абсо- лютна	відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Члени споживчих товариств, тис. осіб	875,400	839,800	786,800	723,400	595,400	-280,000	68,01
2. Середньооблікова чисельність працівників всіх галузей, тис. осіб	105,684	93,996	85,150	77,749	69,856	-35,828	66,10
3. Фонд оплати праці по всіх галузях, млн. грн.	35,72	43,14	50,4	59,86	72,85	37,13	203,95
4. Середньомісячна заробітна плата 1-го працівника по всіх галузях, грн.	338,00	459,00	592,00	770,00	1043,00	705,00	308,58
5. Середньомісячна зарплата 1-го працівника торговельної діяльності, грн.	305,00	417,00	533,00	672,00	908,00	603,00	297,70
6. Середньомісячна зарплата 1-го працівника підприємств громадського харчування, грн.	258,00	350,00	457,00	580,00	767,00	509,00	297,29
7. Середньомісячна зарплата 1-го працівника заготівельної галузі, грн.	282,00	383,00	489,00	626,00	855,00	573,00	303,19
8. Середньомісячна зарплата 1-го працівника промислової галузі, грн.	320,00	437,00	561,00	717,00	987,00	667,00	308,44

Продовж. додатку Г, табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8
9. Чисельність працівників з повною та базовою вищою освітою, тис. осіб	14,610	13,839	13,769	13,265	12,814	-1,796	87,71
10. Чисельність працівників з неповною вищою освітою, тис. осіб	34,882	30,775	27,664	25,467	23,883	-10,999	68,47
11. Чисельність працівників з професійною підготовкою та без освіти, тис. осіб	56,192	49,382	43,717	39,017	33,159	-23,033	59,01
12. Пайові внески на 1-го пайовика, грн.	99,55	117,93	134,43	167,83	199,34	99,79	200,24
13. Індекс цін	1,123	1,103	1,116	1,166	1,223	0,100	108,90

\* Примітки:

1. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств та організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

2. Індекс цін розраховано Держкомстатом України [86].

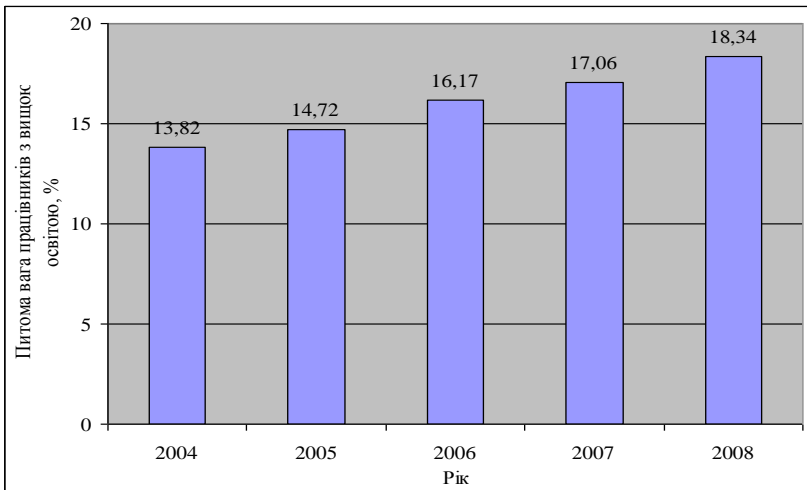


Рис. Г.1. Питома вага працівників споживчої кооперації України в 2004–2008 роках, які мають повну вищу освіту [4–8]

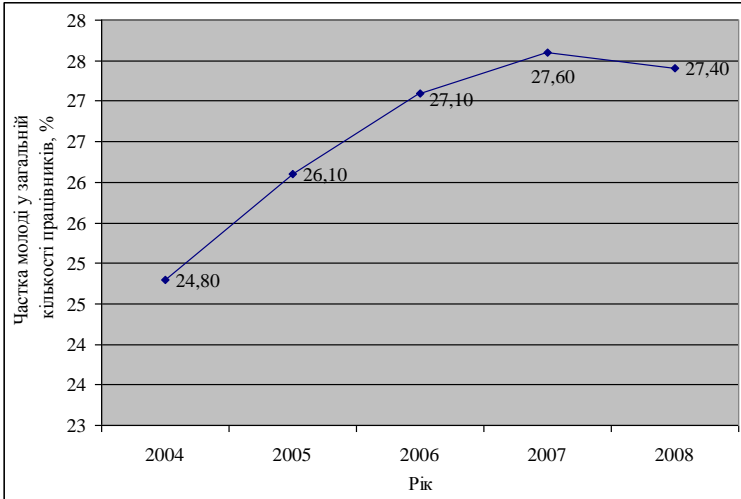


Рис. Г.2. Частка молоді у загальній кількості працівників споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [12, с. 37]

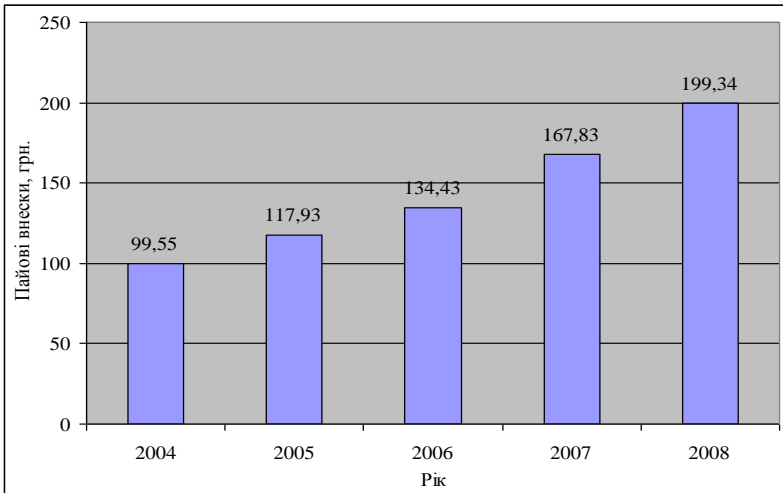


Рис. Г.3. Пайові внески на одного члена споживчого товариства в 2004–2008 роках [4–8]



# Додаток Г

Таблиця Г.1

## Матеріально-технічна база та економічний потенціал системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках\*

Показник	Рік					Зміна (+;-) показника 2008 р. порівняно з 2004 р.	
	2004	2005	2006	2007	2008	абсолютна	відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Мережа роздрібної торгівлі:							
Всього, одиниць у т.ч.:	18166	17154	15587	13469	12291	-5875	-32,34
- магазини, одиниць	17636	16348	14653	13194	12057	-5579	-31,63
- торгова площа, тис. кв. м.	1366,0	1287,6	1166,9	1063,0	983,8	-382,2	-27,98
- торгова площа у середньому на одне підприємство, кв. м.	77,5	78,8	79,6	80,6	81,6	4,1	5,29
2. Мережа підприємств громадського харчування:							
- кількість об'єктів, одиниць	6132	5510	4873	4387	3905	-2227	-36,32
- кількість в них посадочних місць, тис.	273,0	249,8	231,6	218,3	200,8	-72,2	-26,45
- кількість місць у середньому на одне підприємство громадського харчування	45	45	48	50	51	6	13,33
3. Товарні запаси у торговельній мережі та на складах:							
- у сумі, млн. грн.	183,7	233,1	271,1	304,4	314,3	130,6	71,09
- у днях до обороту у т.ч.:							
а) продовольчі товари:							
- у сумі, млн. грн.	122,3	159,5	186,0	216,0	225,6	103,3	84,46
- у днях до обороту	27	30	31	33	29	2	7,41
б) непродовольчі товари:							
- у сумі, млн. грн.	61,4	73,6	85,1	88,4	314,3	252,9	411,89
- у днях до обороту	76	76	77	74	34	-42	-55,26
4. Складська площа:							
- загальнотоварних складів, тис. кв. м.	583,7	517	334,2	289,5	255,1	-328,6	-56,30

Продовж. додатку Г, табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8
- складів з торгівлі лісбудгосптоварами, тис. кв. м.	54,4	42,1	34,5	23,5	23,4	-31	-56,99
5. Ринки споживчої кооперації: - загальна кількість, одиниці	586	563	533	506	482	-104	-17,75
- кількість торгових місць, тис. у т.ч.:	311,300	311,928	308,146	297,615	289,235	-22,065	-7,09
а) криті ринки, одиниць	89	84	77	73	58	-31	-34,83
у т.ч. торгових місць, тис.	18,357	18,082	17,698	17,45	16,608	-1,749	-9,53
б) павільйони, одиниць	681	677	673	664	641	-40	-5,87
у т.ч. торгових місць, тис.	35,718	34,170	32,892	32,164	31,127	-4,591	-12,85
в) криті і відкриті столи, тис. місць	153,019	145,941	133,847	122,100	113,737	-39,282	-25,67

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].

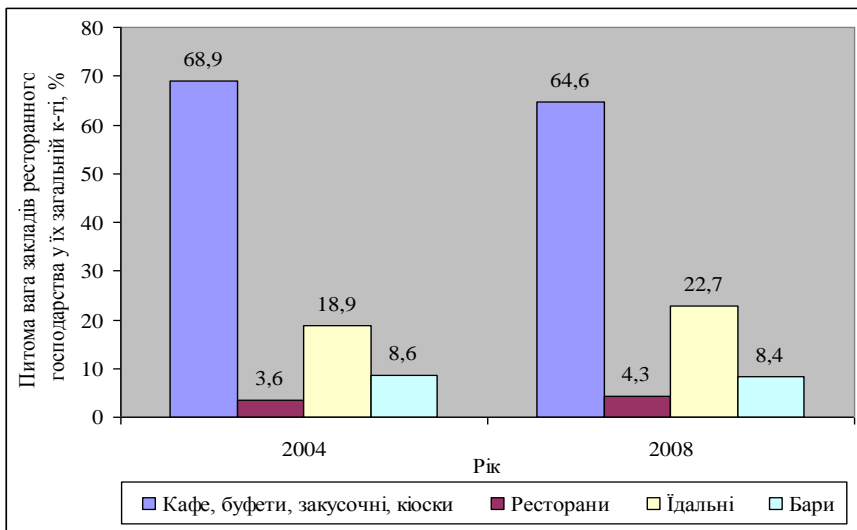


Рис. Г.1. Структура закладів ресторанного господарства споживчої кооперації України за типами в 2004–2008 роках [12, с. 14]

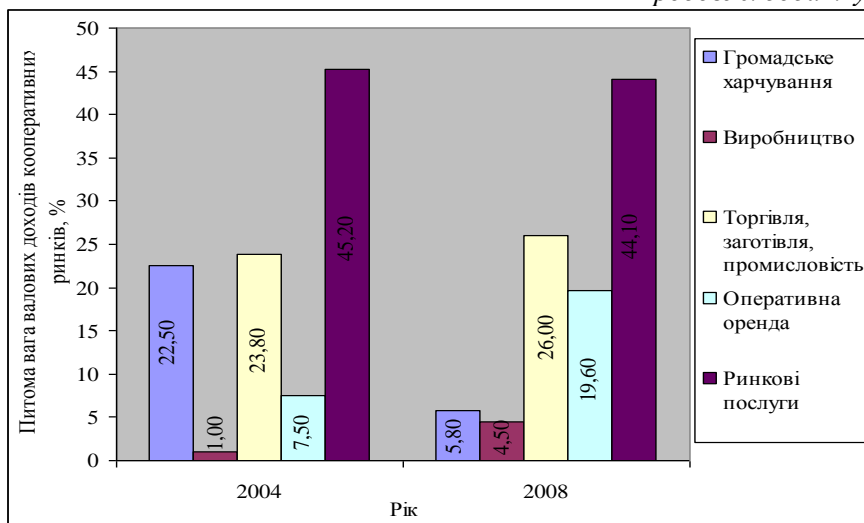


Рис. Г.2. Структура валових доходів кооперативних ринків споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [12, с. 18]

# Додаток Д

Таблиця Д.1

## Основні фінансово-економічні показники діяльності споживчої кооперації України в 2004–2008 роках\*

(млн. грн.)

Показник	Рік					Зміна (+;-) показника 2008 р. проти 2004 р.	
	2004	2005	2006	2007	2008	млн. грн.	відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Власні кошти	2792,1	2739,5	2733,3	2838,4	2971,4	179,3	6,42
Іх розміщення: - у необоротних активах	2628,8	2552,0	2503,2	2572,3	2718,5	89,7	3,41
у т.ч.:							
а) основні засоби і нематеріальні активи	2282,2	2219,9	2175,0	2213,5	2337,8	55,6	2,44
б) незавершене будівництво	87,4	69,7	63,0	59,3	73,6	-13,8	-15,79
в) фінансові інвестиції	251,5	253,2	250,9	285,8	274,2	22,7	9,03
г) інше	7,7	9,2	14,3	13,7	32,9	25,2	327,27
- в обороті	163,3	187,5	230,1	266,1	252,9	89,6	54,87
із них у:							
а) торгівлі	90,3	95,3	108,8	132,8	119,2	28,9	32,00
б) заготівлях	9,6	10,2	12,9	12,0	12,1	2,5	26,04
в) фінансових інвестиціях	63,4	82,0	108,4	121,3	121,6	58,2	91,80
Оборотні активи	604,495	672,796	763,608	913,128	981,500	377,005	62,37
Необоротні активи	2698,756	2641,470	2585,549	2639,899	2708,349	9,593	0,36
Співвідношення оборотних активів до необоротних активів, %	22,39	25,47	29,53	34,59	36,24	13,85	61,86
Поточні зобов'язання	431,860	475,193	523,533	635,290	738,000	306,140	70,89
Співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань, %	139,97	141,58	145,86	143,73	132,99	-6,98	-4,99
Дебіторська заборгованість	145,163	139,368	162,120	190,727	215,830	70,667	48,68

Продовж. додатку Д, табл. Д.1

1	2	3	4	5	6	7	8
у т.ч. за товари, роботи, послуги	59,187	53,102	63,420	85,937	110,776	51,589	87,16
Прострочена дебіторська заборгованість	37,566	29,858	24,874	17,986	15,857	-21,709	-57,79
у т.ч.:							
- за товари, роботи, послуги	3,336	3,249	2,574	1,978	2,116	-1,220	-36,57
- інша поточна	34,230	26,609	22,302	16,008	13,741	-20,489	-59,86
Питома вага простроченої дебіторської заборгованості у загальній її сумі, %	25,90	21,40	15,30	9,40	7,40	-18,50	-71,43
Кредиторська заборгованість	313,936	342,878	369,854	443,506	513,290	199,354	63,50
у т.ч. за товари, роботи, послуги	171,667	193,391	213,935	262,991	308,835	137,168	79,90
Банківські кредити та позикові кошти	66,276	89,762	108,058	135,740	174,389	108,113	163,13
Статутний капітал	1898,2	1670,6	1677,8	1713,5	1705,3	-192,9	-10,16
Пайовий капітал	88,386	99,045	105,850	121,401	140,150	51,764	58,57
Основні засоби по первісній вартості	3827,3	3745,3	3614,8	3587,6	3902,3	75,0	1,96
Основні фонди (засоби) по залишковій вартості	2194,8	2161,6	2104,2	2123,3	2337,5	142,7	6,50
Знос основних засобів, %	42,70	42,30	41,80	40,90	40,10	-2,60	-6,09
Непродуктові втрати	5,878	5,204	4,523	4,274	3,303	-2,575	-43,81
Чистий прибуток	22,9	35,6	56,4	113,7	146,0	123,1	537,55
Сплачено за рік податків і зборів	596,5	586,8	652,8	706,9	957,0	360,5	60,44
Розмір освоєних капітальних інвестицій	84,413	90,177	211,601	304,200	366,200	281,787	333,82

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].

# Додаток Е

Таблиця Е.1

## Динаміка фінансових результатів господарської діяльності системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках\*

Показник	Рік					Зміна (+;-) показника 2008 р. порівняно з 2004 р.	
	2004	2005	2006	2007	2008	абсол., тис. грн. 7	відносна, % 8
1	2	3	4	5	6		
1. Загальна кількість підприємств:	7747	7031	6195	5743	5323	-2424	-31,29
а) кількість прибуткових підприємств, одиниць	6786	6349	5774	5451	5161	-1625	-23,95
- сума прибутку, тис. грн.	51956	61568	75918	129794	160349	108393	208,62
б) кількість збиткових підприємств, одиниць	961	682	421	248	162	-799	-83,14
- сума збитку, тис. грн.	29158	25860	19554	15556	14417	-14741	-50,56
2. Прибуток (збиток) від реалізації товарів, сировини, продукції, тис. грн.:	-22344	-13044	-1575	7340	19188	41532	-185,88
- торгівля, тис. грн.							
- громадське харчування, тис. грн.	2990	4079	6257	8247	8802	5812	194,38
- заготівлі, тис. грн.	-2543	-2199	-1464	181	-101	2442	-96,03
- промисловість, тис. грн.	-4227	-3306	-399	1118	5693	9920	-234,68
3. Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності, тис. грн. у т.ч.:	22900	35600	56400	113700	146000	123100	537,55
- від торгівлі, тис. грн.	2289	10511	22982	31154	42523	40234	1757,71
- від громадського харчування, тис. грн.	882	1063	2368	4865	5768	4886	553,97
- від заготівлі, тис. грн.	-41	-299	657	1564	3223	3264	-7960,98
- від промисловості, тис. грн.	-2692	-3617	887	4795	9897	12589	-467,64

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].

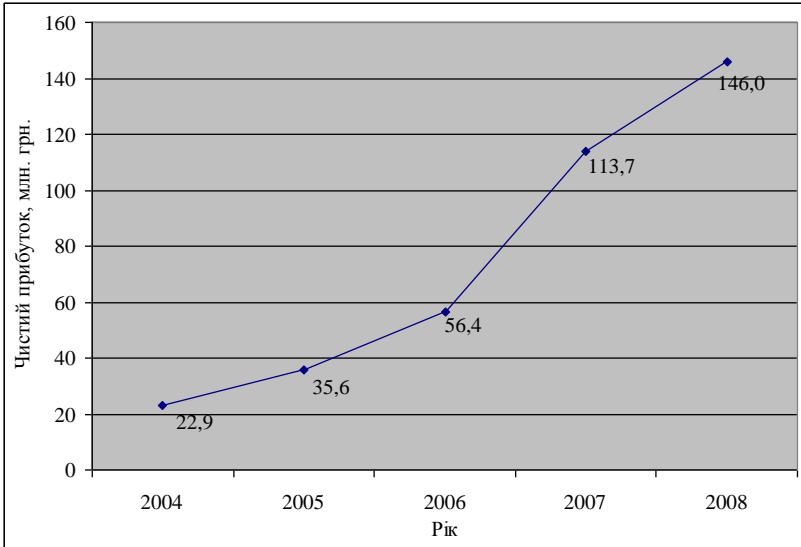


Рис. Е.1. Динаміка чистого прибутку системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

# Додаток Ж

Таблиця Ж.1

## Динаміка показників господарської діяльності системи споживчої кооперації України за галузями у 2004–2008 роках\*

(млн. грн.)

Показник	Рік					Зміна (+;-) показника 2008 р. порівняно з 2004 р.	
	2004	2005	2006	2007	2008	абсолютна, млн. грн.	відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Загальний обсяг роздрібного товарообороту	2158,1	2610,3	2947,9	3331,7	3887,0	1728,9	80,11
2. Товарооборот мережі, розташованої у сільській місцевості	1211,8	1445,4	1614,5	1833,6	2206,8	995,0	82,11
3. Товарооборот роздрібної торгової мережі	1711,4	2130,4	2431,1	2727,0	3215,0	1503,6	87,86
4. Роздрібний товарооборот закладів ресторанного господарства	446,7	479,9	516,8	604,7	672,0	225,3	50,44
5. Реалізація продукції власного виробництва підприємств ресторанного господарства	244,3	261,0	277,9	330,1	370,1	125,8	51,49
6. Обсяг роздрібного товарообороту продовольчих товарів	1886,2	2289,8	2054,9	2310,1	2747,3	861,1	45,65
7. Обсяг роздрібного товарообороту непродовольчих товарів	271,9	320,5	376,2	416,9	467,7	195,8	72,01
8. Заготівельний оборот	499,2	568,8	602,0	643,7	746,4	247,2	49,52
9. Оптовий оборот	228,5	276,3	305,8	382,0	524,5	296,0	129,54
10. Реалізація платних послуг	266,2	348,3	413,2	510,6	624,9	358,7	134,75
11. Обсяг промислової продукції	416,2	448,2	458,6	502,0	589,5	173,3	41,64

\*Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].



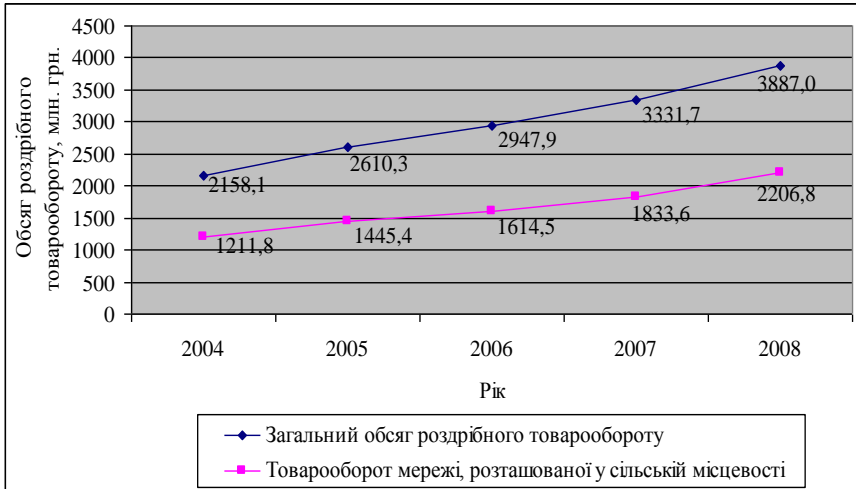


Рис. Ж.1. Роздрібний товарооборот підприємств споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

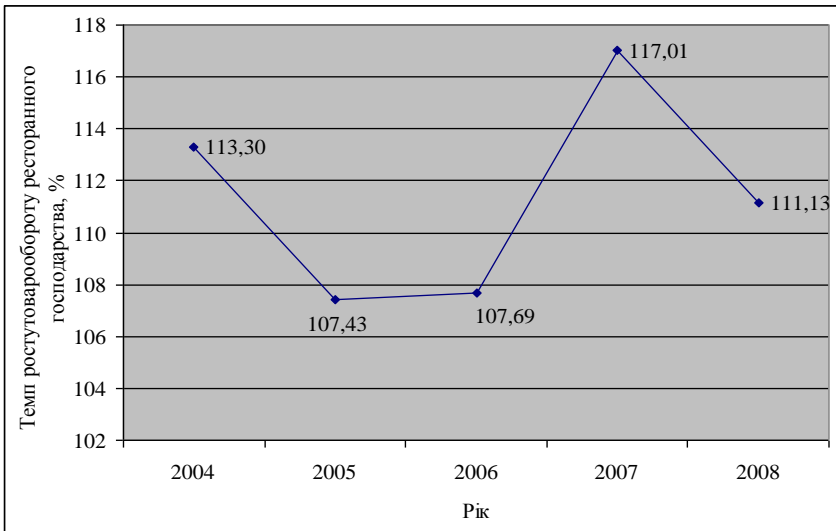


Рис. Ж.2. Темп росту товарообороту ресторанного господарства системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

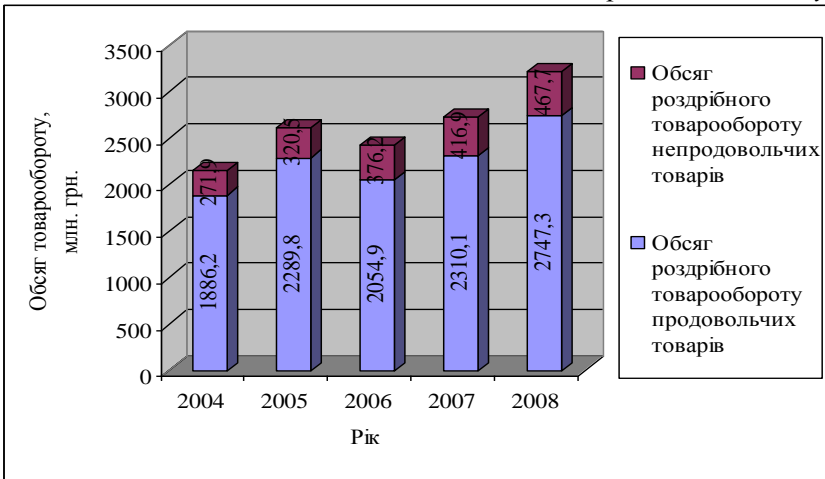


Рис. Ж.3. Структура роздрібного товарообороту споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [12, с. 13]

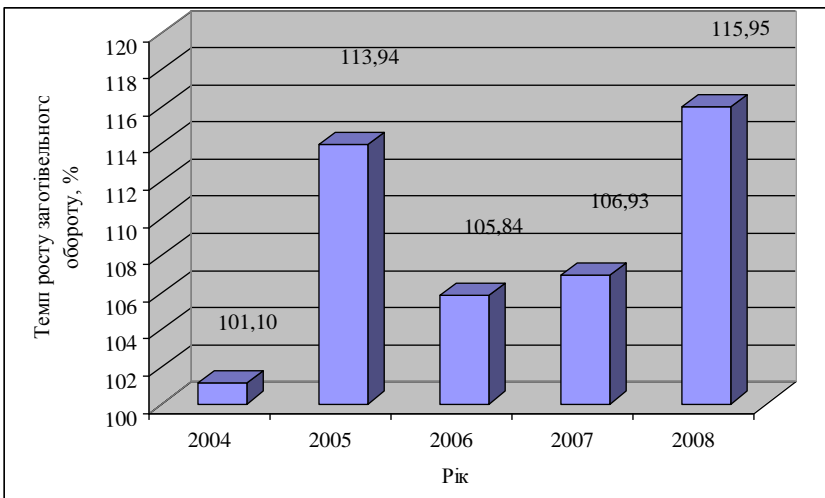


Рис. Ж.4. Темп росту заготівельного обороту споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [12, с. 22]

Продовж. додатку Ж

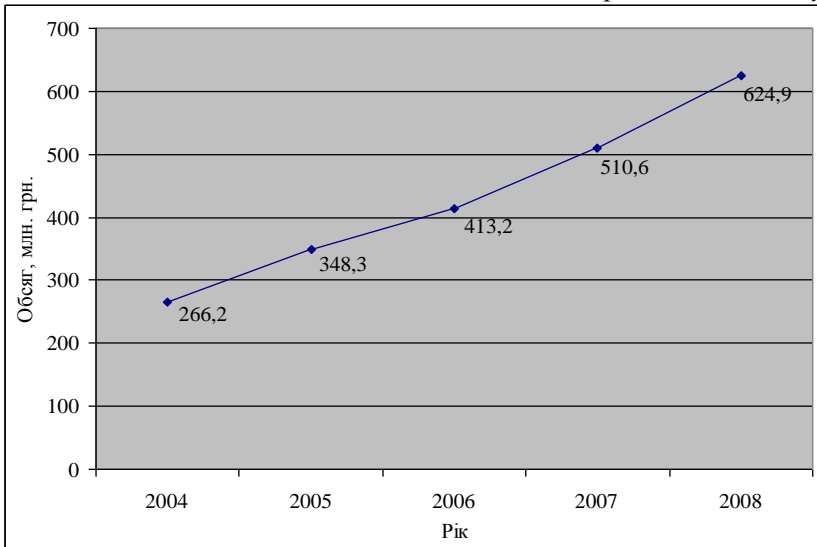


Рис. Ж.5. Обсяг реалізованих послуг підприємствами та організаціями споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

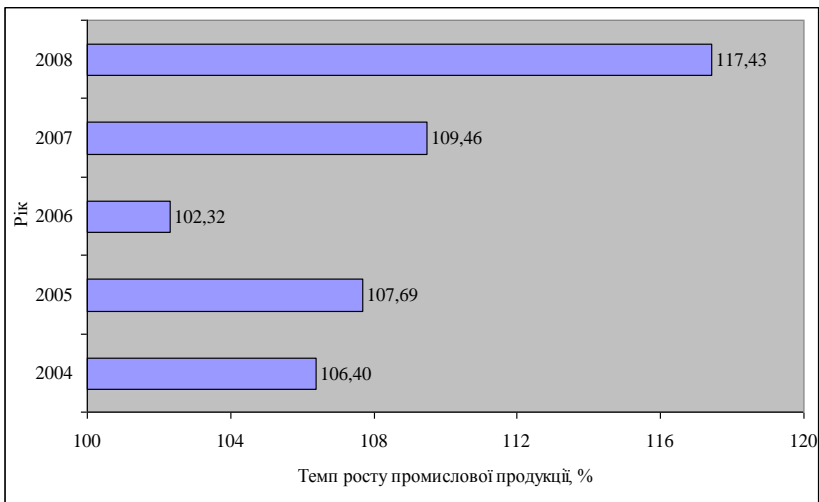


Рис. Ж.6. Темп росту промислової продукції підприємств споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [12, с. 27]

# Додаток И

Таблиця И.1

## Часткові показники фінансової стійкості системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках\*

(коефіцієнт)

Показник	Нормативне значення	Рік					Зміна (+;-)
		2004	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, концентрації капіталу)	$\geq 0,5$	0,845	0,827	0,816	0,799	0,805	-0,040
2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (фінансової напруги)	$\leq 0,5$	0,155	0,173	0,184	0,201	0,195	0,040
3. Коефіцієнт фінансової залежності	$< 2$	1,183	1,210	1,225	1,252	1,242	0,059
4. Коефіцієнт фінансування	$> 1$	5,462	4,766	4,438	3,972	4,136	-1,327
5. Коефіцієнт заборгованості (співвідношення позикового та власного капіталу)	$\leq 1$	0,183	0,210	0,225	0,252	0,242	0,059
6. Коефіцієнт забезпечення запасів	$> 0,8$	1,728	1,873	1,973	1,919	1,855	0,126
7. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів	$> 0,5$	0,286	0,294	0,314	0,304	0,248	-0,037
8. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у валюті балансу	0,3-0,5	0,664	0,652	0,628	0,598	0,633	-0,031
9. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у валюті балансу	0,8	0,695	0,684	0,665	0,638	0,669	-0,026
10. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	$\geq 0,1$	0,270	0,279	0,301	0,291	0,258	-0,012
11. Коефіцієнт маневрування	$\geq 0,5$	0,058	0,068	0,084	0,094	0,085	0,027
12. Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	-	0,023	0,032	0,038	0,046	0,055	0,032
13. Коефіцієнт інвестування	-	0,786	0,789	0,770	0,748	0,787	0,001
14. Коефіцієнт мобільності	-	0,183	0,203	0,228	0,257	0,266	0,083
15. Коефіцієнт покриття запасів	-	0,934	0,929	1,214	1,371	2,003	1,069
16. Коефіцієнт фінансової стійкості	$\geq 1$	6,465	5,765	5,221	4,468	4,026	-2,439
17. Коефіцієнт фінансового левериджу	$< 0,25$	0,024	0,033	0,040	0,048	0,059	0,035
18. Коефіцієнт нагромадження амортизації	-	0,427	0,423	0,418	0,408	0,401	-0,026
19. Коефіцієнт придатності основних засобів	-	0,573	0,577	0,582	0,592	0,599	0,026
20. Коефіцієнт концентрації статутного капіталу	-	0,680	0,610	0,614	0,604	0,574	-0,106
21. Коефіцієнт концентрації пайового капіталу	$\geq 1$	0,032	0,036	0,039	0,043	0,047	0,016

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].

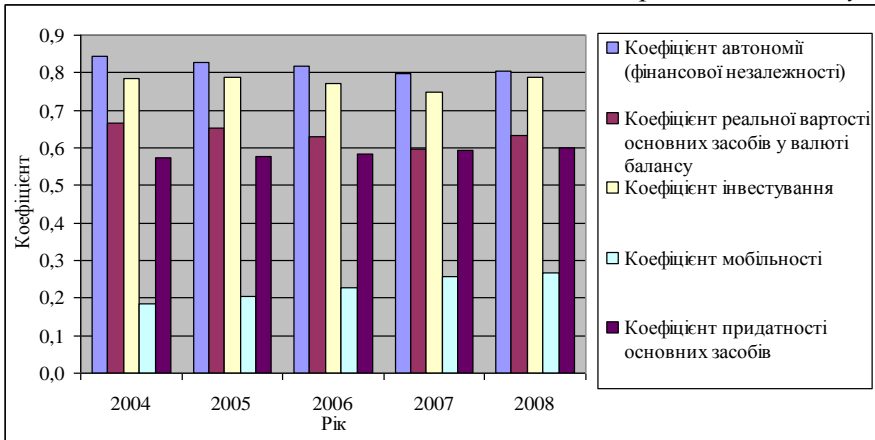


Рис. II.1. Динаміка відносних показників фінансової стійкості системи споживчої кооперації України за 2004–2008 роки [4–8]

# Додаток К

Таблиця К.1

## Показники ліквідності (платоспроможності) системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках\*

Показник	Норма	Рік					Відхилення (+;-)
		2004	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0,2-0,3	0,147	0,173	0,207	0,191	0,165	0,018
2. Коефіцієнт термінової ліквідності (проміжної платоспроможності)	0,7-0,8	0,483	0,466	0,517	0,491	0,457	-0,026
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття платоспроможності)	2-2,5	1,400	1,416	1,459	1,437	1,330	-0,070
4. Коефіцієнт ліквідності запасів	-	0,231	0,222	0,232	0,228	0,178	-0,053
5. Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості	-	0,336	0,293	0,310	0,300	0,292	-0,044
6. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	-	2,163	2,460	2,281	2,325	2,378	0,216
7. Коефіцієнт мобільності активів	≥ 0,5	0,183	0,203	0,228	0,257	0,266	0,083
8. Коефіцієнт співвідношення активів	>1	0,224	0,255	0,295	0,346	0,362	0,138
9. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів ВОК	≥ 0,1	0,270	0,279	0,301	0,291	0,258	-0,012

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

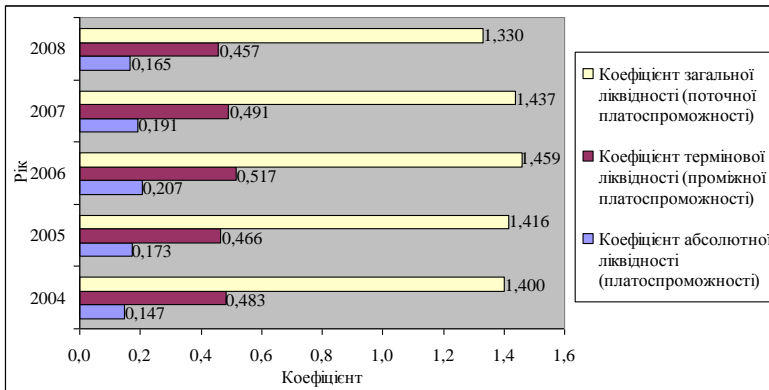


Рис. К.1. Динаміка відносних показників платоспроможності (ліквідності) споживчої кооперації України за 2004–2008 роки [4–8]

## Додаток Л

Таблиця Л.1

**Показники прибутковості (рентабельності) системи споживчої  
кооперації України в 2004–2008 роках\***

Показник	Рік					Відхилення (+;-)
	2004	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7
Чистий прибуток, млн. грн.	22,9	35,6	56,4	113,7	146,0	123,1
Загальний обсяг роздрібного товарообороту, млн. грн.	2158,1	2610,3	2947,9	3331,7	3887,0	1728,9
Оптовий оборот, млн. грн.	228,5	276,3	305,8	382,0	524,5	296,0
Загальний обсяг товарообороту, млн. грн.	2386,6	2886,6	3253,7	3713,7	4411,5	2024,9
Середній розмір основних засобів, млн. грн.	3916,45	3786,30	3680,05	3678,65	4785,85	869,4
Середній розмір оборотних активів, млн. грн.	594,31	638,65	718,20	838,37	947,31	353,0
Середній розмір необоротних активів, млн. грн.	2725,61	2670,11	2613,51	2612,72	2674,12	-51,5
Середня вартість виробничих ресурсів, млн. грн.	4510,75	4424,95	4398,25	4517,02	5733,16	1222,4
Середній розмір власного капіталу, млн. грн.	2868,70	2765,80	2736,40	2785,85	2904,90	36,2
Середній розмір власного оборотного капіталу, млн. грн.	155,25	175,40	208,80	248,10	259,50	104,25
Рентабельність, %:						
- продажу	0,96	1,23	1,73	3,06	3,31	2,35
- основних засобів	0,58	0,94	1,53	3,09	3,05	2,47
- оборотних активів	3,85	5,57	7,85	13,56	15,41	11,56
- необоротних активів	0,84	1,33	2,16	4,35	5,46	4,62
- виробничих ресурсів	0,51	0,80	1,28	2,52	2,55	2,04
- власного капіталу	0,80	1,29	2,06	4,08	5,03	4,23
- власного оборотного капіталу	14,75	20,30	27,01	45,83	56,26	41,51

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

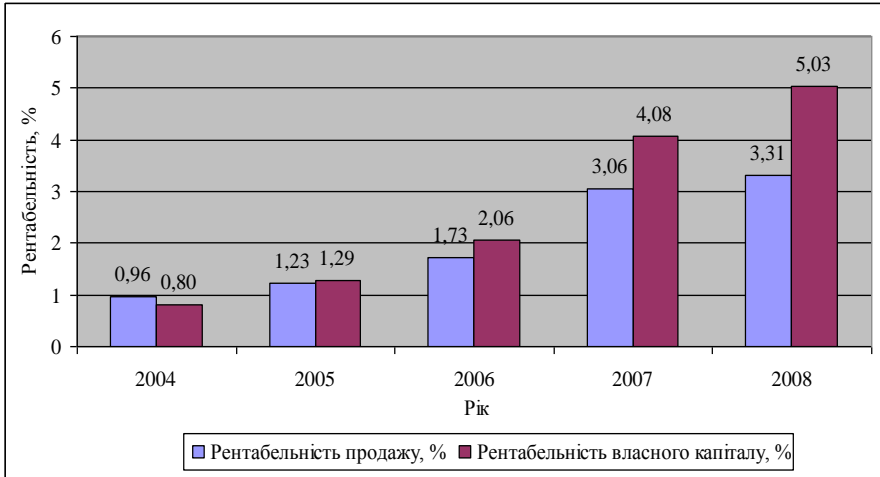


Рис. Л.1. Динаміка показників рентабельності продажу та власного капіталу системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]



# Додаток М

Таблиця М.1

## Показники ділової активності системи споживчої кооперації України в 2004–2008 роках\*

Показник	Рік					Відхилення (+;-)
	2004	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7
1. Загальний обсяг товарообороту, млн. грн.	2386,6	2886,6	3253,7	3713,7	4411,5	2024,9
2. Середній розмір капіталу, млн. грн.	3295,18	3308,76	3331,71	3451,09	3621,44	326,26
3. Середній розмір власного капіталу, млн. грн.	2868,70	2765,80	2736,40	2785,85	2904,90	36,2
4. Середній розмір власного оборотного капіталу, млн. грн.	155,25	175,40	208,80	248,10	259,50	104,25
5. Середній розмір запасів, млн. грн.	97,45	102,7	113,6	133,25	138,05	40,6
6. Середній розмір дебіторської заборгованості, млн. грн.	143,01	142,26	150,74	176,42	203,28	60,27
7. Середній розмір кредиторської заборгованості, млн. грн.	307,69	328,41	356,36	406,68	478,40	170,71
8. Чистий прибуток, млн. грн.	22,9	35,6	56,4	113,7	146	123,10
9. Власний капітал, млн. грн.	2792,1	2739,5	2733,3	2838,4	2971,4	179,30
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	0,724	0,872	0,977	1,076	1,218	0,494
11. Оборотно́ість дебіторської заборгованості:						
11.1. Днів	21,9	18,0	16,9	17,3	16,8	-5,1
11.2. Оборотів	16,7	20,3	21,6	21,1	21,7	5
12. Оборотно́ість запасів:						
12.1. Днів	14,9	13,0	12,7	13,1	11,4	-3,5
12.2. Оборотів	24,5	28,1	28,6	27,9	32,0	7,5
13. Тривалість операційного циклу, дні	36,8	31,0	29,7	30,4	28,2	-8,5
14. Оборотно́ість кредиторської заборгованості:						
14.1. Днів	47,1	41,5	40,0	40,0	39,6	-7,5
14.2. Оборотів	7,8	8,8	9,1	9,1	9,2	1,5
15. Оборотно́ість власного капіталу: 15.1. Днів	438,7	349,7	307,0	273,8	240,3	-198,4
15.2. Оборотів	0,8	1,0	1,2	1,3	1,5	0,7
16. Тривалість фінансового циклу, дні	-10,3	-10,6	-10,3	-9,5	-11,3	-1

Продовж. додатку М, табл. М.1

1	2	3	4	5	6	7
17. Період окупності власного капіталу, дні	125,3	77,7	48,5	24,5	19,9	-105,4
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	0,008	0,013	0,021	0,040	0,049	0,041

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].

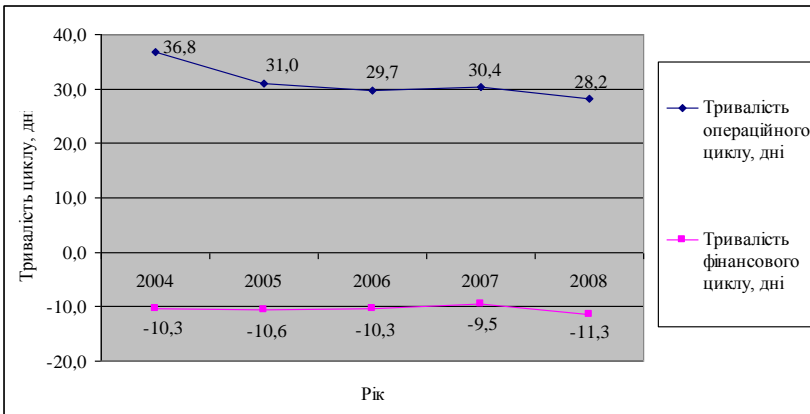


Рис. М.1. Динаміка тривалості операційного та фінансового циклів споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

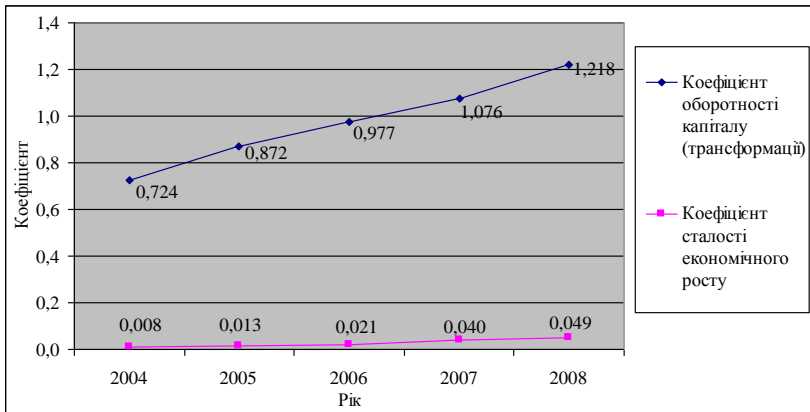


Рис. М.2. Динаміка коефіцієнтів оборотності капіталу та сталості економічного росту споживчої кооперації України в 2004–2008 роках [4–8]

## Додаток Н

Таблиця Н.1

### Визначення фінансової потреби для поточної господарської діяльності обласних спілок споживчих товариств системи споживчої кооперації України у 2008 році\*

(млн. грн.)

Споживспілки	Товарні запаси у торговій мережі	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Поточна фінансова потреба в коштах
1. Кримспоживспілка	16,2	9,698	24,163	1,735
2. Вінницька	34,9	23,900	58,319	0,481
3. Волинська	11,5	13,753	26,144	-0,891
4. Дніпропетровська	14,1	13,467	28,518	-0,951
5. Житомирська	25,0	13,181	36,722	1,459
6. Закарпатська	10,5	3,250	14,962	-1,212
7. Івано-Франківська	6,2	1,911	7,960	0,151
8. Кіровоградська	4,9	5,159	11,099	-1,040
9. Луганська	4,9	3,553	5,198	3,255
10. Львівська	15,8	7,722	16,566	6,956
11. Миколаївська	2,8	7,226	9,031	0,995
12. Одеська	7,9	6,419	11,076	3,243
13. Полтавська	13,9	3,101	7,253	9,748
14. Рівненська	27,6	27,135	52,387	2,348
15. Сумська	5,4	4,449	11,024	-1,175
16. Тернопільська	18,4	5,025	20,240	3,185
17. Харківська	10,2	5,436	9,226	6,410
18. Херсонська	5,9	5,217	6,917	4,200
19. Хмельницька	16,6	6,089	18,321	4,368
20. Черкаська	23,6	9,215	30,722	2,093
21. Чернівецька	9,0	1,834	12,401	-1,567
22. Чернігівська	14,6	8,148	25,954	-3,206
23. РСС і РСТ Київської області	13,1	3,914	11,147	5,867
24. Підприємства Укоопспілки	1,3	27,028	57,940	-29,612
Всього	314,3	215,830	513,290	16,840
Середнє значення	13,1	8,993	21,387	0,702

\* Примітка. Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4-8].

## Додаток П

Таблиця П.1

### Розрахунок рентабельності власного капіталу при різних значеннях плеча фінансового важеля у 2004–2008 роках\*<sup>1</sup>

Показник	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	Варіанти розрахунків				
						1	2	3	4	5
						70:30* <sup>2</sup>	60:40	50:50	40:60	30:70
Вартість активів, млн. грн.	3303,251	3314,266	3349,157	3553,027	3689,849	3689,849	3689,849	3689,849	3689,849	3689,849
Вартість власного капіталу, млн. грн.	2792,1	2739,5	2733,3	2838,4	2971,4	2971,4	2971,4	2971,4	2971,4	2971,4
Вартість позикового капіталу, млн. грн.	498,136	564,955	631,591	771,030	912,389	1273,457	1980,933	2971,4	4457,1	6933,267
Сукупний капітал, млн. грн.	3290,236	3304,455	3364,891	3609,430	3883,789	4244,857	4952,333	5942,8	7428,5	9904,667
Валовий прибуток, млн. грн.	30,53	47,47	75,20	151,60	194,67	795,91	928,56	1114,28	1392,84	1857,13
Чистий прибуток, млн. грн.	22,9	35,6	56,4	113,7	146,0	636,7	742,8	891,4	1114,3	1485,7
Ставка податку на прибуток, %	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Ставка відсотку за кредит, %	13,00	15,00	17,00	19,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Плече фінансового важеля	0,1784	0,2062	0,2311	0,2716	0,3071	0,4286	0,6667	1,0000	1,5000	2,3333
Рентабельність власного капіталу, %	0,82	1,30	2,06	4,01	4,91	21,43	25,00	30,00	37,50	50,00
Рентабельність сукупного капіталу, %	0,70	1,08	1,68	3,15	3,76	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Ефект фінансового важеля, %	-1,62	-2,10	-2,56	-3,00	-3,39	0,50	2,58	7,65	19,97	53,08

\* Примітки:

<sup>1</sup> Розраховано за даними статистичних збірників “Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки” за відповідні роки [4–8].

<sup>2</sup> Співвідношення між власним і позиковим капіталом